

**INTENSIFICADORES ENTRE EL GRUPO DE TRABAJADORES DE ALMACENES DE
REPUESTOS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA CON EL FIN DE EXPRESAR
CORTESÍA VERBAL**

BLANCA EDILMA FLÓREZ TABORDA

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
MAESTRÍA EN LINGÜÍSTICA
CARTAGENA/ COLOMBIA
2014**

**INTENSIFICADORES ENTRE EL GRUPO DE TRABAJADORES DE ALMACENES
DE REPUESTOS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA CON EL FIN DE EXPRESAR
CORTESÍA VERBAL**

BLANCA EDILMA FLÓREZ TABORDA

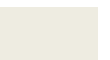
Trabajo presentado como requisito para optar al título de magister en Lingüística

Magíster WILLIAM ENRIQUE SÁNCHEZ AMÉZQUITA

Asesor

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
MAESTRÍA EN LINGÜÍSTICA
CARTAGENA/ COLOMBIA**

2014



CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	10
1. MARCO DE REFERENCIA	10
1.1. ASPECTOS TEÓRICOS	10
1.1.1. Una aproximación desde los estudios de la cortesía	11
1.1.1.1. La cortesía vista desde diferentes perspectivas	13
1.1.1.2. Amenazas a la imagen	17
1.1.2. Aproximación desde la perspectiva pragmática	19
1.1.2.1. Los actos de habla	22
1.1.2.2. La intensificación y la atenuación	30
1.1.2.3. Modos y recursos lingüísticos de intensificación y su clasificación	36
1.1.2.4. Relaciones entre intensificadores y cortesía	55
1.2 ASPECTOS METODOLÓGICOS	56
1.2.1 Metodología general	56
1.2.1. Metodología específica	57
2. ELEMENTOS PARA UNA CARACTERIZACIÓN PRAGMÁTICA DE LOS INTENSIFICADORES VERBALES DE CORTESÍA USADOS POR LOS TRABAJADORES DE UN ALMACÉN DE REPUESTOS EN LA CIUDAD DE CARTAGENA.	59
2.1 Descripción pragmática de los intensificadores de cortesía usados por los trabajadores de un almacén de repuestos en la ciudad de Cartagena.	59
2.2. Clasificación de los intensificadores de cortesía usados por los trabajadores de un almacén de repuestos de la ciudad de Cartagena.	62
2.3. Análisis de los intensificadores de cortesía usados por los trabajadores de un almacén de repuestos en la ciudad de Cartagena.	105
CONCLUSIONES	143
BIBLIOGRAFÍA	148

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Clasificación de los intensificadores en el ámbito monológico según Briz (1998)	43
Tabla 2. Intensificadores de la cantidad y la cualidad (de lo dicho)	44
Tabla 3. Intensificadores de actitud (del decir)	45
Tabla 4. Procedimientos modales	49
Tabla 5 Variables sociales	60
Tabla 6. INTENSIFICADORES, Interacciones de los Trabajadores	64
Tabla 7. Recursos morfemáticos	67
Tabla 8. De recursos léxicos – unidades simples	70
Tabla 9. Recursos léxicos- locuciones	79
Tabla 10. Modificadores sintácticos	87
Tabla 11. Recursos semánticos	91
Tabla 12. Recursos suprasegmentales	93
Tabla 13. Modalidad lógica	95
Tabla 14. Modalidad oracional	97
Tabla 15. Recursos morfemáticos y sintácticos	98
Tabla 16. Locuciones	99
Tabla 17. Recursos semánticos	100
Tabla 18. Modalidad oracional entre los trabajadores	101
Tabla 19. Otros recursos de la modalidad oracional	102
Tabla 20. Actos de hablas en las intervenciones de los trabajadores del almacén de repuestos	106
Tabla 21. Intensificadores y nivel de formación	109
Tabla 22. Recursos intensificadores trabajador- cliente.	110
Tabla 23. Recursos intensificadores Empleador- Empleado	113
Tabla 24. Intensificadores de las interacciones empleado -empleado.	114
Tabla 25. Llamado de atención de empleador-empleado.	115
Tabla 26. Adverbios de empleado- empleado.	115
Tabla 27. Negaciones intensificadas de empleado-empleado.	116
Tabla 28. Imperativos empleado-empleado.	117
Tabla 29. Intensificadores usados con hombres entre empleados y familiares del dueño.	117
Tabla 30. Intensificadores usados con mujeres entre empleados y familiares del dueño.	140
Tabla 31. Actos que refuerzan la imagen.	140

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1. formato de entrevista con preguntas abiertas	151
Anexo 2. información social de los trabajadores	152
Anexo 3. clasificación de los actos de habla según searle	154
Anexo 4. clasificación de los tipos de actos de habla	172

RESUMEN

En este trabajo para una maestría en profundización se logró la caracterización pragmática de los intensificadores de cortesía usados por los trabajadores de un almacén de repuestos en la ciudad de Cartagena, objetivo abordado desde un enfoque cualitativo con técnica de entrevista sociolingüista. Además se aplicó la entrevista con cuestionario abierto para recolectar información social de los trabajadores.

Para lograr este objetivo se presentan tres grandes momentos, el primero consiste en la caracterización social de los miembros del grupo, un segundo momento que implica la clasificación de los intensificadores de cortesía a partir de las tipologías propuestas por Antonio Briz (1998) y Marta Albelda (2005), y el tercero en el cual se hace la presentación de los actos de habla identificados en las intervenciones de los trabajadores con clientes o personas externas al puesto de trabajo. Finalmente se hace un análisis contextualizado de los intensificadores acorde con los conceptos de evaluación y modo de intensificar, propuestos por Albelda (2005).

PALABRAS CLAVES: Intensificadores, intensificadores de cortesía, actos de habla, cortesía y atenuantes.

ABSTRACT

In this paper for an MA in deepening the pragmatic characterization of politeness intensifiers used by workers in a parts warehouse in the city of Cartagena, target approached from a qualitative approach with interview sociolinguist technique was achieved. Besides the interview with open-ended questionnaire was used to collect information from social workers.

To achieve this goal three major events occur, the first is the social characterization of the group, a second step involves sorting courtesy enhancers from the typologies proposed by Antonio Briz (1998) and Marta Albelda (2005), and the third in which the presentation of speech acts identified in interventions with clients or employees outside the workplace people do. Finally contextualized intensifiers line with the concepts of evaluation and ways to increase proposed by Albelda (2005) analysis is done.

KEYWORDS: enhancers, enhancers complimentary, speech acts, politeness and mitigation.

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con un grupo de investigaciones que versan sobre la cortesía y su contraparte, la descortesía, se ha planteado una relación entre los recursos atenuantes y los mecanismos de intensificación con ciertas formas lingüísticas cuya función es expresar cortesía (Puga, 2007) y de descortesía (Escamilla, 2010).

La teoría desarrollada por Brown y Levinson (1987) se centró en demostrar el carácter universal de la cortesía, tipificándola como positiva o negativa. Tales tipificaciones han sido utilizadas ampliamente en la bibliografía especializada sobre la cortesía. No obstante, investigaciones posteriores se han encargado de cuestionar los postulados según los cuales la cortesía responde a reglas universales, buscando mostrar que ambos fenómenos, la cortesía y la descortesía, dependen fundamentalmente del contexto en el que aparecen (Bravo, 2002), (Bolívar, 2006), (Briz, 2002), entre otros.

En este contexto de debate, mientras algunos de los trabajos socializados en los coloquios sobre cortesía organizados por los integrantes del programa EDICE (1992-1998- 2002- 2008- 2010), buscan reafirmar que existen unas culturas caracterizadas tipificadas como de acercamiento y otras de alejamiento, otros señalan que cuando se investiga sobre los fenómenos de la cortesía y la descortesía, es necesario comprender los elementos que constituyen su contexto.

En concordancia con esta última perspectiva, y acorde con la modalidad de profundización que adopta el programa de la Maestría en Lingüística que cursé, este trabajo busca ahondar en una manifestación del lenguaje verbal, llevando a cabo una caracterización pragmática de los intensificadores de cortesía usados por los trabajadores de un almacén de repuestos en la ciudad de Cartagena. A fin de desarrollar con la mayor cabalidad posible esta meta general del trabajo, se plantearon como objetivos específicos describir, clasificar y analizar pragmáticamente tales manifestaciones verbales de cortesía.

Este trabajo de grado está estructurado en dos grandes capítulos. El primer capítulo, el del marco de referencia, busca encuadrar la reflexión en sus aspectos teóricos y metodológicos y sentar las bases comunes para este diálogo con el lector. En la primera parte, se hace una aproximación a los estudios de la cortesía, se abordan desde la perspectiva pragmática los actos de habla y su clasificación, junto con los modos y los recursos de intensificación y atenuación. En la segunda parte se plantea la metodología general desarrollada para este tipo de estudios, así como la forma particular que se adopta en este trabajo.

El segundo capítulo, el de análisis de resultados, presenta los logros alcanzados, acorde con cada uno de los tres objetivos trazados.

En el primer apartado, se presenta la caracterización social de los miembros del grupo, los trabajadores del almacén de repuestos, con el fin de comprender el contexto social en el cual se encuentran enmarcados los intensificadores de cortesía y al mismo tiempo se presentan los enunciados intensificados con sus respectivos significados connotativos de acuerdo a como es entendido en la región Caribe de Colombia.

En el segundo apartado se hace una presentación de la clasificación de los intensificadores de cortesía a partir de la tipología propuestas por Antonio Briz (1998) y Marta Albelda (2005), se divide en dos grandes partes, la primera la pertinente en el nivel del enunciado y la segunda el inventario del nivel de la enunciación, mostrando en cada uno el recurso intensificado, un ejemplo y la función que cumple ese intensificador dentro del enunciado de acuerdo al contexto de uso. Además, del valor a escalar en cada enunciado.

En el tercer apartado se hace la presentación de los actos de habla identificados en las intervenciones de los trabajadores que han realizado con clientes o personas externas al almacén de repuestos, el empleador tanto en el lugar de trabajo, como en aquellas que se presentan fuera de este, en el uso del tiempo libre, aquellas intervenciones que tienen con los familiares de sexo femenino y las de sexo masculino.

Una vez identificados los actos de habla se hace una revisión de aquellos que están intensificados por el hablante puesto que éstos son los que pondrían en peligro las relaciones sociales de los interlocutores, al poner en riesgo su imagen en las interacciones. Esa información se complementa con el aporte de la frecuencia y porcentajes por cada relación en la que interactúa el trabajador para así confirmar el intensificador más usado en cada una de éstas.

Por último, se hace un análisis contextualizado de los intensificadores acorde con los conceptos de evaluación y modo de intensificar, propuestos por Albelda (2005). Una vez terminado este proceso, se finaliza expresando el tipo de cortesía que el trabajador del almacén de repuesto insta en sus intervenciones teniendo en cuenta la fuerza ilocutiva de los actos de habla, el manejo de la imagen que los miembros del grupo pretenden mostrar en sus interacciones y la respuesta del interlocutor ante el enunciado intensificado por el hablante.

El documento cierra con las conclusiones generales, que buscan de forma retrospectiva hacer una valoración de los logros alcanzados y las limitaciones del ejercicio realizado.

1. MARCO DE REFERENCIA

1.1. ASPECTOS TEÓRICOS

1.1.1. UNA APROXIMACIÓN DESDE LOS ESTUDIOS DE LA CORTESÍA

Ante el influjo cada vez más marcado de estudios sobre cortesía, tanto en el plano social como en el lingüístico, se hace necesario mostrar los distintos fundamentos teóricos específicamente pragmalingüísticos que se convertirán en la base de esta investigación. Desde esta perspectiva, Bernal (2007) realiza en sus estudios un recorrido diacrónico del término “cortesía”, del cual expone que el vocablo proviene.

“...etimológicamente de las cortes del siglo XIII haciendo referencia a corte (del latín *cors*, *cortis*, o *cohors*, *cohortis*) esto es, a la vida de la corte y sus buenos modales como rasgo diferenciador del pueblo llano”¹.

Esta definición etimológica nos permite entender la asociación de este término con otros referentes a la misma situación o contexto de comportamiento social como los buenos modales, la educación, el protocolo y la etiqueta.

En primera instancia, se presentan los distintos significados que nos ofrece la R.A.E.² para el término cortesía:

1. Demostración o acto con que se manifiesta la atención, respeto o afecto que tiene alguien a otra persona.
2. En las cartas, expresiones de obsequio y urbanidad que se ponen antes de la firma.
3. Cortesanía.
4. Regalo (dádiva).

1 Reiter Márquez Y Placencia. Etimología. 2005.

2 Versión electrónica accesible en [www. rae.es](http://www.rae.es)

5. En el giro, días que se concedían a quien había de pagar una letra, después del vencimiento.
6. Gracia o merced.
7. Tratamiento (título de cortesía).
8. Hoja, o página de ella que se deja en blanco en algunos impresos, entre dos capítulos o al principio de ellos.

Es interesante la variedad de acepciones semánticas que se encuentran de esta expresión, relacionadas algunas con actitudes de respeto, como parte de un formato epistolar o requerimientos bancarios, también se observan unas referidas a indicios de buena educación, entre otras. Sin embargo, es clara la conexión con aspectos del orden social.

Basados en la referencia que hace Bernal (2007), sobre la clasificación de Watts de los estudios de cortesía, se encuentra que los divide en estudios pre y pospragmáticos. Los primeros se basan en los trabajos de los inicios de la filosofía del lenguaje sobre los actos de habla de los años sesenta, como son los trabajos de Grice, Austin y Searle; y los segundos han sido los estudios posteriores a la teoría de Brown y Levinson (1987) lo que en palabras de Bernal (2007) “marca un hito en las investigaciones en el campo de la pragmática, en general, y los estudios sobre cortesía, en particular.

A partir del análisis de la conversación, los estudios pre-pragmáticos tienen sus inicios en el establecimiento de las máximas de calidad, cantidad, relación y manera, que Paul Grice plantea, en donde los participantes pueden llegar a respetarlas o no, contribuyendo así a lo que el autor llamó “principios de cooperación”.

Esta teoría fue complementada con la contribución de la máxima de cortesía, hecha por el mismo autor. Por otra parte, posteriormente Lakoff propone las normas de competencia pragmática a partir de la teoría de Grice, las cuales rezan, ser claro y ser cortés, refiriéndose a lo cognitivo y a lo interpersonal, respectivamente.

Por último, la propuesta de George Leech “el principio de cortesía” expone seis máximas que requieren su cumplimiento para regular la conducta de los participantes; son de tacto, de generosidad, de aprobación, de modestia, de acuerdo, de consideración o simpatía. De esta teoría se concluye que el autor considera algunos actos inherentemente corteses y otros netamente descorteses, independientemente del contexto en que se producen.

Es claro que existen otros referentes teóricos que han surgido de las máximas de Grice, como es la propuesta del contrato conversacional de Fraser y Nolen. Sin embargo,

son estas tres las más consultadas y que marcan los inicios en los estudios de pragmática.

El modelo pospragmático tiene sus bases en la teoría de Brown y Levinson, donde se incluyen los conceptos de imagen positiva y negativa, como se ha expresado anteriormente. Estos planteamientos se fundamentan en la necesidad de facilitar las relaciones sociales y mejorar las relaciones de los interlocutores a partir de la compensación de la imagen, ya sea del hablante o del oyente, ante la posibilidad de una eventual amenaza o agresividad de un acto de habla. De ahí proponen unas estrategias que permiten clasificar los actos que amenazan la imagen (FTA). Tales actos son:

1. Abiertas y directas: no se minimiza la amenaza de la imagen porque o bien se quiere amenazar la imagen (Brown y Levinson; 1987), o bien la situación en que se realiza el acto neutraliza la cortesía.
2. Abiertas o indirectas (cortesía positiva): se realiza una acción reparadora de la imagen positiva del receptor. La finalidad es colmar los deseos del receptor apelando al terreno común, en donde el hablante y el oyente son cooperativos.
3. Abiertas e indirectas (cortesía negativa): consiste en una acción reparadora dirigida a la imagen negativa del destinatario (Brown y Levinson; 1987), cuya finalidad es evitar, mitigar o reparar las amenazas.
4. Encubiertas: En estos casos el hablante pretende encubrir sus verdaderas intenciones, con el fin de evitar la responsabilidad de que se le atribuya el haber realizado un acto amenazador.
5. Evitar realizar el acto amenazante. En este caso el hablante puede intuir que al emitir el acto amenazante se presente el riesgo demasiado elevado de perder la imagen positiva como hablante y puede optar por no decir nada.

A partir de esta teoría se han construido diversas propuestas que buscan modificar, negar, matizar o ampliar los constructos teóricos expuestos por estos autores. Los trabajos de Briz (1998; 2003; 2010), Albelda (2005), Piatti (2003), De Erlich (2003), Puga (2010), entre otros, han venido investigando acerca de las estrategias de atenuación y últimamente, la de intensificación en la conversación coloquial. Estas investigaciones han tratado de demostrar por un lado la relación entre la atenuación y la intensificación con la cortesía y la descortesía, respectivamente; y por el otro, la relación entre los intensificadores y la cortesía.

1.1.1.1. LA CORTESÍA VISTA DESDE DIFERENTES PERSPECTIVAS.

Se ha señalado que algunas expresiones asumidas como atenuadas o mitigadas no son tales de acuerdo al conocimiento del contexto. Resulta necesario tener en cuenta algunos rasgos situacionales organizados en torno a la relación de igualdad entre los interlocutores, las relaciones vivenciales de proximidad, el marco de interacción y la temática.

En tanto la cortesía es un concepto enmarcado en el ámbito social, como categoría debe ser contextualizada en la situación de uso en donde se encuentra inserta. Cuando los hablantes expresan la cortesía por medio del lenguaje, deja de ser exclusivo del ámbito social y pasa a ser estudiado en el ámbito lingüístico. Este tipo de cortesía es denominado cortesía verbal.

A continuación, se hará un recorrido conceptual del término cortesía, partiendo desde Brown y Levinson (1987) hasta las diversas clasificaciones que proponen Escandell (1995), Kebrart-Orecchioni (2004), Bravo (2004 y 2005) y demás autores que últimamente han aportado tanto teórica como metodológicamente a este campo de estudio, al investigarlo como un fenómeno acorde a la variedad cultural, donde la competencia comunicativa cumple un papel primordial.

Para comenzar, Brown y Levinson (1978) exponen las diferencias presentadas por la teoría tradicional entre las dicotomías *cortesía positiva* y *cortesía negativa*; *imagen negativa* e *imagen positiva*. Es posible identificar como cortesía positiva, aquellas estrategias que buscan reforzar la imagen del interlocutor. Es el caso, por ejemplo, de los cumplidos, en los cuales el hablante busca resaltar la imagen positiva de su oyente. Mientras tanto, la cortesía negativa se originaría por la existencia de posibles amenazas. De ahí el uso de mecanismos mitigadores o atenuadores de la amenaza.

Para Escandell Vidal (1998:15) la cortesía es definida como “Un efecto que depende decisivamente de los supuestos previos que un individuo haya adquirido sobre cuál es el comportamiento socialmente adecuado”. Se asume que ésta tiene como fin el establecimiento de relaciones sociales en armonía entre sus miembros y su relación con el contexto.

Por otro lado, Bravo (2004; 2005) sostiene que la mejor manera de delimitar la cortesía es valerse de los distintos calificativos que le han impuesto los estudiosos en las investigaciones realizadas, ya que ellos tienen en cuenta el modo en que han sido utilizados con fines científicos. La denominación conversacional se fundamenta en que “la lengua oral en interacción dialógica cara a cara es el modelo no marcado del intercambio comunicativo entre hablante y oyente”. (Bravo; 2005: 27); La autora, en este apartado, aclara que las categorías de estudio de la cortesía pueden dar cuenta de sus

manifestaciones en otras formas del discurso oral, como las narraciones orales, los textos escritos y las conferencias científicas.

Por su parte, la cortesía estratégica se puede estudiar desde distintos ángulos. Por un lado, se le estudia como “cortesía normativa”, referida a recursos, cuya forma ya está codificada en la lengua y su empleo constituye una convención social. Aunque casi todos los recursos usados en el sistema lingüístico tienen algún grado de codificación, se debe tener un conocimiento, por lo menos somero, del contexto de uso para reconocer si una forma es habitual- uso de diminutivos, condicionales, modalizadores proposicionales epistémicos, entre otros- y sí remiten a fines corteses por los hablantes. Además, “la cortesía estratégica”, es asumida por algunos autores en oposición a la normativa, en donde el hablante usa algunas formas lingüísticas con fines estratégicos, dependiendo de la situación comunicativa.

En lo estratégico, al igual que en lo normativo, el hablante puede usar los mecanismos atenuantes o intensificadores con un fin determinado. En otras palabras, lo estratégico consiste en una actividad de imagen destinada a mitigar las amenazas. Bravo (2005: 31) define la cortesía estratégica como “una acción que consiste en hacer pasar un acto “a” por un acto “b” con la finalidad de quedar bien con el otro, ya sea que esto último constituya el objetivo principal o el subordinado”.

opjt

De otra parte, Kerbrat-Orecchioni (2004) propone otra clasificación de los actos que amenazan la imagen propuestos por Brown y Levinson, debido a que ésta construye una visión pesimista de las relaciones sociales. Por tal razón, junto a los actos que amenazan la imagen (FTA), propone la existencia de actos que la refuerzan (FFAs), los cuales funcionan como un comportamiento estimulante y positivo para la relación interpersonal.

Así, Kerbrat-Orecchioni (2004) propone la siguiente clasificación.

1. Cortesía negativa orientada a la imagen negativa.
2. Cortesía negativa orientada a la imagen positiva.
3. Cortesía positiva orientada a la imagen negativa.
4. Cortesía positiva orientada a la imagen positiva.

La distinción anterior sirve para aclarar que no todas los actos de cortesía sirven para proteger la imagen, ya sea del hablante o del oyente, sino que sirven para expresar cortesía. Las actividades de imagen se dirigen al hablante y al oyente, mientras que la actividad de cortesía siempre se dirigirá al oyente y nunca al hablante. Albelda (2005) defiende esta posición aduciendo que, junto a los actos amenazantes de la imagen,

existen otros que persiguen lo contrario, valorizar la imagen pública del otro, siendo intrínsecamente corteses y se encargan de reforzar las relaciones sociales. En ese sentido, la autora, se dedica a mostrar las diversas formas de cortesía lingüística, de las que diferencia las siguientes para su posterior análisis en el corpus:

1. Si la cortesía es mitigadora, se emplean estrategias pragmáticas que reparan o evitan los actos que amenazan la imagen (FTA). En estos casos se mitiga la fuerza ilocutiva, por ejemplo, de una orden, de modo que se atenúa la posible amenaza a la imagen.

2. Si la cortesía es valorizante:

- 2A. Se refuerza la imagen del otro directamente, es decir, realizando FFAs (halagos, alabanzas, cumplidos, etc.)

- 2B. Se refuerza la imagen del otro interlocutor indirectamente, apoyando lo dicho por este último:

- 2B.1. Colaborando en el tema: pro argumentos, intervenciones colaborativas, afirmaciones, ratificaciones.

2. B.2. Manifestando el acuerdo.

2. B.3. Colaborando con la producción del enunciado del tú.

En ese mismo orden de ideas, y partiendo de los conceptos de Kebrat-Orecchioni (2004) de cortesía abstencionista y cortesía compensatoria, Martha Albelda (2005), propone la cortesía valorizante y la cortesía mitigadora. En lo referente a la cortesía mitigadora, es igual o equivalente a la cortesía negativa, al convivir con un posible riesgo o amenaza y estar dirigida a evitarlas o repararlas. La cortesía valorizante tiene que ver con la cortesía positiva, es creativa, produccionista y está exenta de amenazas.

Albelda (2005) logra exponer los rasgos socio-situacionales que puede ofrecer la identificación del tipo de cortesía que se presenta:

1. El tipo de relación existente entre los interlocutores – la distancia social, el poder, la familiaridad, etc.
2. Las variables sociológicas de los participantes – la edad, el sexo y el nivel sociocultural.
3. El tipo de temática que se está tratando.

4. La finalidad discursiva.

Por otro lado, Diana Bravo (2004) expone para los conceptos de imagen, las nociones de autonomía y afiliación. La primera consiste en la percepción que tiene el individuo de sí mismo y que los demás del grupo tienen de él como alguien con entorno propio; la segunda, la noción de afiliación, consiste en percibirse y ser percibido por los demás como parte del grupo. Estas categorías, aclara Bravo (2004), no son equiparables con las nociones de imagen negativa e imagen positiva, puesto que aquellas son categorías vacías que deben rellenarse con contenidos socioculturales específicos.

Las siguientes son las premisas, que según Bravo (2002), exponen la imagen social.

Premisas ligadas a la autonomía en donde el hablante busca verse y ser visto como:

1. Un individuo que se autoestima. Ésta se relaciona con la necesidad de autoafirmación del individuo y forma parte del ser social; está ligada al sentimiento de orgullo que puede ser expresiva y claramente manifestado. La autoestima es merecedora del interés, admiración y aprecio, dentro del grupo.
2. Un miembro competente de la sociedad: no ser demasiado quejumbroso, no ser crítico, no ser indiferente, no improvisar.
3. Un individuo que no acepta fácilmente que se le cuestione su valor.

Premisas ligadas a la afiliación en donde el hablante busca verse y ser visto como:

1. Un individuo capaz de mostrar afecto, tolerancia, sinceridad y desinterés a través de comportamientos propios de la intimidad familiar y de la amistad.
2. Un individuo que otorga y busca la confianza y reciprocidad del otro, con base en el conocimiento mutuo o a los acuerdos implícitos; no obstante, la confianza se gana.
3. Un individuo a quien le importa el aprecio interpersonal, el cual, una vez establecido, conduce al consenso y al mantenimiento de la cohesión del grupo.

En este contexto, la confianza es un rasgo predominante en la cortesía afiliativa, pues tener confianza permite hablar y actuar abiertamente de cara al otro y sin temor a ofender.

En fin, las diversas combinaciones entre estos elementos llevarán a determinar el tipo de cortesía imperante en las interacciones de los interlocutores.

1.1.1.2 AMENAZAS A LA IMAGEN

Brown y Levinson (1987) clasifican los actos que pueden llegar a amenazar la imagen, con la primera distinción entre los actos que amenazan la imagen negativa y los que amenazan la imagen positiva. Ambas imágenes, la positiva y la negativa, corren el riesgo de verse amenazadas, ya sea una u otra, y en algunas ocasiones ambas. Por lo tanto, debe ser protegida por los participantes, quienes pueden contrarrestar los actos potencialmente amenazadores, mediante una serie de estrategias de cortesía, tanto positivos como negativos, que buscan minimizar los efectos negativos.

Entre los actos que amenazan principalmente la imagen negativa del destinatario se destacan:

- a. Actos que predicen algún acto futuro; tales como las órdenes y solicitudes; sugerencias, consejos; recordatorios; amenazas, advertencias, retos. A modo de ejemplo, se tiene el siguiente: ¿Podrías darme una hojita de las que tienes acá?
- b. Actos que predicen algún acto futuro positivo; tales como las ofertas y promesas. Por ejemplo “mañana te voy a traer un chocolatín”.
- c. Actos que predicen algún deseo del hablante hacia su interlocutor dando razón para pensar que puede tener que tomar medidas para proteger el objeto de deseo del hablante; tales como los cumplidos, las expresiones de envidia o de admiración (el hablante indica que le gusta o le gustaría tener algo de su interlocutor), expresiones de emociones (negativas) fuertes, emociones hacia el interlocutor - por ejemplo, odio, ira, lujuria (S indica posible motivación para perjudicar al interlocutor).

Como se puede observar en estas clasificaciones, sólo se tiene en cuenta la imagen del receptor, pues para los autores estos actos deben contener inmediatamente una estrategia reparadora. Además, en los actos que predicen algún deseo del hablante, puede llegar a ser contradictoria si es analizada desde nuestra propia experiencia cultural, pues como lo indicó oportunamente Carrasco Santana (1999) afirmando que Brown y Levinson le asignan, tanto a prometer como hacer cumplidos, una condición contradictoria, pues son definidos como actos amenazantes para la imagen y, también, como estrategias de cortesía positiva.

Los actos que atentan contra la necesidad de la imagen positiva, mediante la indicación –potencial- que el hablante no se preocupa por los sentimientos del destinatario, necesidades, etc. De los cuales, se incluyen:

- (i) Aquellos que muestran que el hablante tiene un concepto negativo de algún aspecto de la imagen positiva de su destinatario; tales como expresiones de desaprobación, crítica, desprecio o burla, quejas y amonestaciones, acusaciones, insultos; contradicciones o discrepancias, retos.

(ii) Aquellos que muestran que al hablante no le importa (o es indiferente a) la imagen positiva de su receptor; tales como expresiones de emociones (fuera de control) violentas; irreverencias, mención de temas tabú, incluso aquellos que son inapropiados en el contexto; dar malas noticias sobre el receptor, o una buena noticia sobre el hablante; el planteamiento de temas peligrosamente emocionales o de división, por ejemplo, política, raza, religión, liberación femenina (el hablante plantea la posibilidad o la probabilidad de realización de actos contra la imagen); por ejemplo, el hablante crea una atmósfera peligrosa para la imagen; flagrante falta de cooperación en una actividad - por ejemplo, interrupción del discurso del interlocutor, diciendo incongruencias o no prestando atención; el uso de términos de dirección y otras identificaciones en encuentros iniciales (el hablante puede ignorar a su receptor en una manera ofensiva o embarazosa, voluntaria o accidentalmente).

La clasificación de estos actos parten del supuesto de racionalidad, es decir, que todo ser humano posee una conducta racional que le lleva a implementar determinados medios para conseguir fines específicos, en sus interacciones sociales. Para tal fin, Brown y Levinson (1987) postulan la existencia de unas variables sociológicas que influyen en la elección del tipo de estrategia que el hablante vaya a realizar. Estas son “la distancia social entre hablante y oyente, el poder relativo existente entre ellos y el grado de imposición que suponga determinado acto”. A partir de estas variables, los autores crearon una ecuación para medir el grado en que un acto verbal resulta amenazante para la imagen:

$$Wx = D (S,H) + P (H,S) + Rx$$

La fórmula se traduce como el grado de potencial amenaza de un acto (W) dependerá de la distancia social (D) que exista entre el emisor (S) y el receptor (H), de la relación de poder (P) entre ellos, y del propio grado de imposición del acto (R) que se esté presentando.

Las variables sociales, según Bernal (2007), sirven para evaluar en qué medida un acto verbal puede llegar a ser amenazante para la imagen “tanto del hablante (por ejemplo en las disculpas y confesiones), como del oyente (como en las ordenes y los consejos), como en las de ambos (en el caso de pedidos y ofrecimientos)”. Con lo anterior, el hablante puede medir el grado de amenaza que contiene un acto e implementar la estrategia que pueda mitigar el posible riesgo, no violando así, la armonía en las relaciones sociales e interpersonales.

La idea es que el hablante logre calcular la amenaza potencial que suponga una determinada acción verbal por medio del análisis de las variables sociales, de las cuales dos van dirigidas a la armonía de las relaciones interpersonales y la tercera a evaluar el grado de amenaza de un determinado acto en la sociedad, en la cual interactúan los hablantes y sus receptores.

Es así que el modelo de cortesía para estos autores tiene como eje la relación que se establece entre los actos amenazantes, y que a su vez necesitan de una acción reparadora para que el grado de amenaza resulte mitigado, y el deseo de proteger las imágenes de los interlocutores, con el fin de mantenerse un equilibrio entre la potencial amenaza de un acto y el deseo de preservación de la imagen personal.

Por último, la valoración del riesgo que comporta un acto, tal como lo plantean Brown y Levinson, resulta acertado para la explicación de la selección de estrategias mitigadoras, aunque sólo tiene en cuenta el concepto de imagen como la apariencia que se tiene ante los demás, dejando de lado, las acciones que contextualizadas no son asumidas como descortesas ni necesiten de estrategias reparadoras, sino que son directamente corteses.

1.1.2. APROXIMACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA PRAGMÁTICA

El enfoque tradicional de la pragmática tiene sus inicios desde los estudios de Searle, Grice, Sperber & Wilson, Fraser y Nolen y Brown y Levinson, quienes sientan las primeras bases sobre la cortesía, aunque resulten insuficientes para una descripción completa y detallada. Dentro de esta perspectiva, el hablante es un agente que emite un enunciado del cual se infiere lo que se quiere decir en lo dicho.

Estos primeros presupuestos teóricos de la pragmática se dedicaron a estudiar los actos de habla, las implicaturas y la cortesía, entre otros temas de interés para los analistas del momento. Para el caso de los actos de habla, Searle junto a Austin son los autores más consultados, sobre todo a lo que se refiere a la clasificación del acto ilocutivo, el cual, se encuentra regulado por reglas.

Por su lado, Grice (1989) presenta una relación entre las inferencias que surgen de los enunciados y las expectativas que surgen de estos, relacionados con el comportamiento convencional cotidiano. Plantea, las categorías de cualidad, cantidad, relación y modalidad y las máximas conversacionales y las implicaturas que surgen de ellas, desde lo convencional y lo conversacional. La teoría griceana parte de la noción de conversación y la contribución que los hablantes deben darle a esta para que se desarrolle de la mejor manera. Hace una diferencia entre lo que se dice y lo que se comunica, el primero tiene que ver con el contenido proposicional mientras que el segundo se refiere a lo que se transmite, diferente al contenido semántico. Y la clave entre lo que se dice y lo que se comunica son las implicaturas.

Por otro lado, aparece la teoría de la relevancia propuesta por Sperber y Wilson (1994) basada en una concepción del lenguaje como un instrumento clave tanto para memorizar como para procesar información. Donde este no sería instrumento propiamente humano pues compartiría dicha función con los animales y con los procesadores, pues estos también usan códigos.

En lo que se refiere a la comunicación humana, estos autores expresan que existen dos mecanismos; uno, basado en la codificación/decodificación y otro, basado en la ostensión/inferencia. Además, expresa que hay dos maneras de comunicarnos. Una forma convencional y otra no convencional. La teoría de Sperber & Wilson se basa en este segundo camino y propone que tiene como función atraer la atención del interlocutor sobre un hecho en particular. De ahí, surge la conceptualización sobre la ostensión y motiva de ahí la inferencia que se realiza de los contenidos.

Esta teoría trata de explicar como un hablante activa una serie de supuestos por medio de las inferencias, a partir de la emisión de un enunciado concreto. Cuando el enunciado puede llegar a construir efectos contextuales es definido por la autora como relevante, de lo contrario se estaría ante un enunciado irrelevante.

Por último, Leech (2000) expone su concepción sobre la cortesía, la cual es entendida como una forma de mitigar los efectos de determinado enunciado. Para tal fin describe el comportamiento cortés a partir algunas máximas que son:

- De tacto: Suponga que usted es el autorizado y su interlocutor es quien debe autorizar.
- De generosidad: Minimice el desprecio hacia el otro; maximice el aprecio hacia el otro.
- De modestia: Minimice el aprecio hacia sí mismo; maximice el aprecio hacia el otro.
- De acuerdo: Minimice el desacuerdo con el otro. Maximice el acuerdo.
- De simpatía: Minimice la antipatía; maximice la simpatía.

En esta teoría la cortesía es definida como un principio regulador de la conducta, construido socialmente para evitar las tensiones que puede llegar a producir la interacción entre dos participantes.

De acuerdo a las teorías expresadas arriba, se evidencia que el hablante y el acto ilocutivo serían el centro de los estudios de la pragmática y se caracterizaría por ser intencional y depender de las circunstancias donde se produce el acto de habla. Además, se entiende que la pragmática se encarga de estudiar los principios reguladores que guían los procesos de interpretación lingüística. Y según Reyes (2011) al “estudiar los principios reguladores, la pragmática estudia también la naturaleza del lenguaje como instrumento de comunicación”. Por lo anterior, Para un análisis de la cortesía es necesario comprender que la pragmática en sus inicios se propuso estudiar los actos de habla, las

amenazas implicadas en su realización, las percepciones de los hablantes del grado de imposición de las mismas, las consecuentes estrategias de cortesía y los modos de formulación de estos actos y estas estrategias en distintas lenguas.

Siguiendo a Reyes (2011), la pragmática actualmente trata de explicar en qué consiste la interpretación de un enunciado, cual es la función del contexto, qué relación hay entre el significado literal y el significado comunicado, porque hablamos con figuras, cómo afecta la función comunicativa a las gramáticas de las lenguas.

Una tendencia dentro de los estudios pragmáticos es la socio-cultural, la cual intenta explicar la cortesía como un fenómeno relativista y no con carácter universalista como se pretendió asumir por la pragmática tradicional, sobre todo la teoría de Brown y Levinson.

Esta teoría de Bravo (2009) parte de la siguiente premisa, que sería describir la producción e interpretación de los mensajes transmitidos por los enunciados dentro del propio sistema socio-cultural al cual se adscriben los hablantes en estudio. Desde esta perspectiva, Bravo (2009) afirma “no basta con justificar la interpretación en los propios conocimientos del analista (introspección) sino que es necesario acceder a las intuiciones y percepciones del usuario de la lengua (consultación)”.

Esta teoría, según Bravo (2008) tiene sus bases en el concepto de competencia socio-cultural de los usuarios de una lengua dada. Definida por la capacidad que posee el hablante en una lengua dada, y aunque el analista hace parte de la comunidad de habla, debe realizar un proceso de consultación de variables como roles, género, actualidad de las experiencias comunicativas, edad o perspectiva teórica o metodológica, factores que influyen la interpretación. Lo sociocultural tiene que ver con las relaciones lenguaje sociedad donde se considera que el hablante de una lengua está provisto de recursos interpretativos “que provienen de su entorno social y de sus experiencias comunicativas previas, las cuales parcialmente comparten con otras personas (grupo) y parcialmente no comparte con esas mismas personas (individuos)” (Bravo; 2004).

Además, esta autora expone la relación entre la cortesía y la pragmática desde una perspectiva funcionalista:

“la pragmática constituye una perspectiva “funcionalista” del lenguaje que lo estudia desde el punto de vista del usuario y se aproxima, de esta manera, a la consideración de las condiciones sociales que hacen posible que los hablantes tengan acceso y controlen los recursos del lenguaje”.

Este análisis presenta dos caminos, uno el estudio del micronivel, en este los enunciados son estudiados en un entorno ilocutivo, donde se observa los actos de habla y sus consecuencias inmediatas. Y el otro, macronivel, se tienden a observar el lenguaje en un contexto de uso que no está previamente delimitado y que abarca tanto lo lingüístico como lo extralingüístico.

1.1.2.1. LOS ACTOS DE HABLA

Al ser definida la intensificación como la gradación de la fuerza ilocutiva, es necesario hacer un estudio de los actos de habla, pues hay que remitirse a ellos en el momento de analizar el corpus desde la pragmalingüística. Ahora bien, los actos de habla³ son definidos como una unidad mínima y básica de la comunicación lingüística. Para Searle, todos los actos de habla quedarían reducidos al tipo más general del acto ilocucionario “decir”. Éstos se caracterizan por la existencia de una intención por parte del hablante y que el oyente debe inferir a partir de las propiedades del enunciado.

Para comprender mejor como aportan los actos de habla a los estudios pragmáticos se expondrá las clasificaciones que de estos hacen Austin, Searle, Bach y Harnish, que marcaron un hito en los estudios sobre el uso del lenguaje al interior de la filosofía y aplicados posteriormente en el campo de la pragmática.

Iniciaremos el recorrido con los postulados de Austin (1981) los cuales tuvieron eco en su obra póstuma *How to do things with words*, que recoge una serie de conferencias impartidas en la Universidad de Harvard en 1955.

La clasificación de Austin (1981) de los actos de habla en locutivos, ilocutivos y perlocutivos, comienza con la distinción de dos clases de enunciados en “realizativos y constatativos”. Estas constituyen el resultado de un análisis más cuidadoso de distinciones tradicionales o gramaticales: frente a la idea de que los enunciados indicativos en general sirven para efectuar afirmaciones o aserciones, Austin (1981) advierte que existe un importante grupo de ejemplos que ponen de relieve que, a pesar de la categoría gramatical indicativa:

"A) no `describen' ni `registran' nada y no son `verdaderos o falsos'; y B) el acto de expresar la oración [indicativa] es una acción, o parte de ella, acción que a su vez no sería *normalmente* descrita como consistente en decir algo."

Buena parte de las primeras conferencias de Austin (1981) tituladas *Cómo hacer cosas con palabras*. Palabras y acciones, están destinadas a examinar las posibilidades de encontrar características o criterios gramaticales o de otro tipo que permitan distinguir estas expresiones realizativas de las propiamente constatativas.

La distinción entre las dos clasificaciones son las *funciones* que realizan. Por un lado, los enunciados constatativos, de los que los enunciados descriptivos o indicativos son un

3 Tomada de Valdés Villanueva, Luis. La búsqueda del significado: lecturas de filosofía del lenguaje. Una taxonomía de los actos ilocucionarios. Searle. Edit. Tecnos. Madrid. 1991.

subconjunto, se utilizan para informar, describir, relatar hechos, etc. Sólo este tipo de enunciados pueden ser verdaderos o falsos, es decir, sólo a ellos tiene sentido aplicarles esa propiedad. Mientras que los enunciados de expresiones realizativas se caracterizan por no estar en las mismas relaciones con los hechos que los enunciados constatativos, sino por constituir ellos mismos (partes de) *acciones*, acciones diferentes, claro es de las que consisten en emitirlos o emplearlos.

Por otro lado, se pueden detectar elementos en común entre las expresiones realizativas y constatativas es que, con su uso, se pueden realizar actos, si se satisfacen determinadas condiciones. A estos actos los denominó J.L. Austin (1981), *actos ilocutivos*, separándolos de los locutivos y los perlocutivos.

Para entender en qué consiste el acto locutivo es llamado por Austin (1981) como “acto de decir algo”, se refiere al hecho mismo de proferir ciertas expresiones. De los cuales se distinguen tres aspectos; primero, los puramente fónicos, la emisión de sonidos o actos fonéticos; segundo, el acto fático, que se refiere al aspecto gramatical o sintáctico; y tercero, el *acto rético*, concerniente al aspecto semántico, consiste en la utilizaciones de las expresiones con un sentido y referencia determinada.

Los actos ilocutivos requieren como condición necesaria la realización del acto locutivo, y la determinación de la forma como se usa la expresión. Sin embargo, la diferencia entre estos, está dada porque aquellos, actos ilocutivos, se caracterizan por expresar “fuerzas ilocucionarias” (Austin; 1981). Es decir, la posibilidad de contar como actos de tal o cual clase.

La noción de acto ilocutivo queda mejor perfilada cuando se la contrasta no sólo con el acto locutivo, en sus diferentes dimensiones, sino también con el acto perlocutivo, que es el acto que se produce o se logra mediante la realización del acto ilocutivo. Se puede afirmar, bajo la teoría de Austin (1981), que los actos perlocutivos tienen efectos o consecuencias del acto ilocutivo. En otras palabras, este busca obtener que el interlocutor haga algo. Los efectos a los cuales se refiere el autor, pueden ser de dos tipos “queridos o no queridos”, y precisa que aunque el que usa la expresión pretende alcanzar un efecto determinado, este no necesariamente puede ocurrir.

Ahora pasaremos a revisar los supuestos teóricos de la clasificación de Searle, estos se remiten a la teoría de Austin para el desarrollo de su conceptualización con el fin de realizar algunas modificaciones y completarlas por medio de un análisis sistemático. Entre ellas, Searle (1994) separó un aspecto retico de los actos de emisión para constituir una categoría intermedia entre los actos locutivos y los ilocutivos.

Ambos autores, Austin y Searle, le dan prioridad al desarrollo de la teoría en torno al acto ilocutivo, por ser el centro de la conceptualización de los actos de habla. Este es definido por Searle (1994) como “actos de habla completos”, lo que el hablante hace o prefiere como bien puede ser, enunciar, preguntar, mandar, prometer, etc.

Como se expresó en párrafos anteriores, Searle (1994) intentó definir de forma sistemática y estructurada las condiciones que deben cumplir los hablantes que pretenden realizar actos ilocutivos. De manera específica, el autor trató de caracterizar las reglas constitutivas de ciertos actos de habla como el de prometer, y de manera general, expresar las reglas constitutivas de cualquier acto. La hipótesis que guía su trabajo está referida a que “debe existir para muchos géneros de actos ilocucionarios algún dispositivo, convencional o de otro tipo, para la realización del acto, puesto que el acto puede realizarse solamente dentro de las reglas, y debe haber alguna manera de invocar las reglas subyacentes” (1994; 49).

En lo que respecta al acto de prometer, se reconoce de ante mano que este se refiere a un acto futuro, ya que nadie va a prometer sobre el pasado, y que el hablante tiene la firme decisión de cumplir lo expresado por medio de este acto de habla en particular. De la primera parte se concluye que no hay que confundir el acto de habla realizado con lo que presuntamente parece indicar el predicado verbal empleado. En otras palabras, si bien el empleo de un verbo realizativo es una indicación de fuerza ilocutiva, no determina el acto de habla que el hablante realiza.

El segundo aspecto, se refiere a la condición de sinceridad, donde se prioriza la existencia de la intención o de otro estado psicológico, aplicables a este tipo en particular de los actos de habla, puesto que el hablante debe tener la firme convicción de cumplir con la promesa emitida a su interlocutor. Sin embargo, el autor no desconoce la existencia de la condición de insinceridad, es decir, que el hablante “no tiene la intención de llevar a cabo el acto. Por lo anterior, se deduce que la conexión entre el acto en sí y la correspondiente intención es tan convencional, tan regular, que precisamente por eso es posible la insinceridad, la mentira y el engaño. En una sociedad en que la realización de promesas no fuera el medio habitual para expresar la intención de realizar determinadas acciones futuras, no sería posible el engaño a través de las promesas falsas o insinceras.

Como se expresó anteriormente, la propuesta de Searle (1994) tiene pretensiones de validez universal, pues busca demostrar que existen unos criterios generales para clasificar los actos de habla. Estos criterios se ven especificados de la siguiente manera:

El primer criterio, va a demostrar que existen diferencias en el objeto ilocutivo, es decir, que para el caso de la orden, el objeto o propósito puede ser especificado diciendo que es un intento de impulsar al oyente a realizar determinada acción. Ahora bien, para la descripción, se asume como una representación –verdadera, falsa, correcta o incorrecta-. Mientras que para la promesa, el objeto es que sea asumido como el compromiso de una obligación por parte del hablante de hacer algo en beneficio de su interlocutor.

El segundo criterio se ve reflejado en la relación entre las palabras y el mundo. Algunas veces intentamos con nuestros actos reflejar la realidad, otras, que la realidad coincida (en un futuro) con nuestras palabras, como en el caso de la expresión de deseos o peticiones. Los actos de habla se pueden distinguir pues por la *dirección de ajuste* que

estipulan entre el mundo y el lenguaje, con las tres posibilidades, que la dirección sea de *palabra-a-mundo*, de *mundo-a-palabra* y neutra.

Otro criterio importante tiene que ver con las condiciones de sinceridad, esto es, con los estados psicológicos que se expresan cuando se realiza el acto de habla. A las afirmaciones les corresponden creencias, a las promesas o amenazas, las intenciones de realizar acciones futuras, a las peticiones o mandatos, los deseos de ser realizadas dichas acciones que se expresan con el acto de habla. Estas son las tres categorías básicas de estados psicológicos relacionados con la ejecución de actos de habla.

Es preciso apelar a criterios que permiten establecer gradaciones entre los actos de habla perteneciente a una misma gama: por ejemplo, piénsese en la diferencia entre pedir y mandar, o entre mandar y ordenar. Parece existir dentro de esa clase de actos una escala que nos permite ordenarla atendiendo a la intensidad de la fuerza ilocutiva desplegada. Esa intensidad puede ser el resultado de diferentes factores, como los factores institucionales que relacionan al hablante con su auditorio, que fijan la posición social del hablante, o que especifican la relevancia de lo efectuado para el hablante o el auditorio. Una distinción importante, ya que permite captar las relaciones entre los actos de habla con otro tipo de actos, separando los que requieren instituciones para su ejecución de los que no.

A partir de este conjunto de criterios, Searle propuso la clasificación para los actos de habla:

1. Los representativos: el objeto o propósito es el grado de compromiso que el hablante tiene con la verdad de la proposición expresada. Todos los miembros de esta clase son evaluables según la dimensión de valoración que incluye lo verdadero o lo falso. La dirección o ajuste va de las palabras al mundo y el estado psicológico expresado en él, de creencias, en distintos grados.
2. Los directivos: el objeto o propósito es desear que el oyente lleve a cabo alguna acción futura. La dirección de ajuste es pues de mundo-a-palabras, ya que en este tipo de actos de habla es el mundo el que se ajusta al lenguaje y no lo contrario, como se puede presentar en los actos representativos. Y el estado psicológico es el deseo del hablante. Los verbos que denotan este tipo de acciones son “ordenar, mandar, pedir, preguntar, interrogar, suplicar, rogar, y también invitar, permitir y aconsejar” (Valdés; 1991:261).
3. Los compromisivos: el objeto es comprometer al hablante con alguna acción a futuro. Dentro de este grupo aparecen las promesas. La dirección de ajuste es, por tanto, de mundo-a-palabras, la misma que en el caso de los directivos. En este tipo de acto, el estado psicológico está dado porque

el hablante debe tener intención u obrar como dice. Es muy importante que se tenga en cuenta la condición de sinceridad para que se pueda producir una promesa. Aparte de *prometer*, son ejemplos de actos de esta clase planear, proyectar, garantizar.

4. Los expresivos: con estos actos se expresa el estado psicológico del hablante, por eso su rango son los estados psicológicos expresados en la realización de los actos ilocucionarios “y el contenido proposicional adscribe alguna propiedad (no necesariamente una acción)” (Valdés; 1991: 263). Así, son actos expresivos *agradecer, felicitar, dar el pésame, lamentarse, etc.* La dirección de ajuste es neutra, puesto que lo que sucede es que se da por supuesto lo que se agradece, felicita, lamenta, etcétera.
5. Los declarativos: la característica definitoria es que la realización con éxito de uno de sus miembros da a lugar a la correspondencia entre contenido proposicional y la realidad. La realización con éxito garantiza que “el contenido proposicional corresponde al mundo: si realizo con éxito el acto de nombrarte presidente; entonces eres presidente”. (Valdés; 1991: 263). Es decir, para Searle la expresión de una declaración supone un ajuste automático entre las palabras y el mundo. Un requisito para que se dé un acto declarativo es que debe existir alguna institución extralingüística donde tanto el hablante como el oyente ocupen un lugar especial.

Una vez hecho el inventario de los actos de habla presentados primero por Austin y posteriormente por Searle, se procede a hacer una exposición de la subclasificación que hacen Bach y Harnish de los actos de habla, especificando su intencionalidad, la relación palabra-mundo y la dirección de ajuste, junto a la escala de actos al interior de cada clasificación propuesta por Searle y Vanderveken desde la mirada de J. C. Moreno (2000).

Moreno retoma la clasificación de los actos de habla que surgen de los asertivos, retomados de Bach y Harnish (1979):

- a. Aseverativos: afirmar, declarar, indicar, mantener.
- b. Predictivos: predecir, profetizar.
- c. Retrodictivos: informar, recordar.
- d. Descriptivos: clasificar, caracterizar, identificar.
- e. Adscriptivos: atribuir, tachar de
- f. Informativos: anunciar, comunicar, informar.
- g. Confirmativos: certificar, encontrar, testificar, corroborar.

- h. Concesivos: admitir, reconocer
- i. Retractivos: corregir, negar, retractarse
- j. Asentivos: aceptar, consentir en
- k. Disentivo: disentir, rechazar
- l. Disputativo: disputar, objetar, protestar
- m. Responsivos: contestar, replicar, responder.
- n. Conjeturales: conjeturar, adivinar, sugerir
- o. Supositivos: presumir, postular, suponer.

Todos los elementos fueron descritos a luz de la teoría de Searle, por lo tanto, vamos a remitirnos a los grados de fuerza que se dan al interior de la clasificación de la acción ilocucionaria. Es así, como se puede observar que los actos asertivos supositivos son mucho menos fuertes que los actos asertivos afirmativos.

Moreno (2000) propone la siguiente escala para los actos asertivos según su fuerza ilocutiva:

Disputativos>disentivos>retractivos>concesivos>confirmativos>asentivos>afirmativos>descriptivos>adscriptivos>informativos>responsivos>conjeturales>supositivos.

Además, según Moreno (2000) existen otras maneras, diferentes a la entonación que pueden llegar a indicar que se está ante un acto de habla asertivo, como es subordinar la aserción a un verbo como “decir”, “comunicar” o “asegurar”. Otras veces, se puede, incluso, eliminar el verbo de dicción quedando solo la subordinada. Otras, se usa una construcción como “es cierto que...”, “ocurre que...”, “sucede que...”.

Tipos de actos ilocutivos compromisivos, según la subclasificación de Bach y Harnish (1979):

- a. Promesas: prometer, jurar.
- b. Ofertas: ofrecer, proponer.

En el grado de fuerza del acto ilocutivo, se presenta que en las promesas se puede encontrar que jurar es más fuerte que prometer. Por su parte, se observa que las ofertas son menos fuertes que las promesas; y dentro de aquellas, se observa que los ofrecimientos son un poco más fuertes que las propuestas.

Este tipo de acto ilocutivo se expresa por medio de los verbos “prometer” u “ofrecer”, cuya función sería la subordinación de la oración o sintagma que transmite el contenido de lo prometido u ofrecido. Otras veces se suprime el verbo principal quedando solo la subordinación.

Moreno (2000) también hace un recuento de los actos ilocutivos directivos, mostrando la subclasificación que de él, hacen Bach y Harnis, estos son:

- a. Requeridores: pedir, insistir, implorar, solicitar, suplicar.
- b. Interrogativos: interrogar, preguntar, inquirir.
- c. Conminatorios: ordenar, demandar, requerir, exigir.
- d. Prohibitivos: prohibir, restringir, vedar.
- e. Permisivos: acceder, dejar, permitir, autorizar.
- f. Admonitorios: advertir, avisar, prevenir, sugerir.

Para los grados de fuerza, Moreno (2000), propuso la siguiente jerarquía:
Prohibitivos>conminatorios>requeridores>admonitorios>permisivos.

Dentro de cada grupo hay diversos grados de fuerza. Por ejemplo, implorar es más fuerte que solicitar, exigir es más fuerte que requerir, autorizar es más fuerte que solicitar, exigir es más fuerte que requerir, autorizar es más fuerte que permitir y advertir es más fuerte que prevenir.

En el acto directivo se recurre a una categoría gramatical que es el uso del modo imperativo.

Para el acto ilocutivo expresivo se presenta la siguiente subdivisión:

- a. Positivos
 6. Asentivos: el hablante expresa su aceptación de lo propuesto por el interlocutor. asentir, aceptar, aprobar, aplaudir.
 7. Fáticos: El hablante expresa una actitud positiva hacia su interlocutor en su encuentro con él. Saludar, dar la bienvenida, desear lo mejor.
 8. Solidarios: el hablante expresa su actitud positiva hacia algo relacionado directamente con su interlocutor. Felicitar, dar la enhorabuena.

9. Exculpatorios: el hablante descarga de alguna culpa a su interlocutor. Defender, exculpar, exonerar, comprender, entender.
10. Obligativos: expresan que el hablante debe algo al interlocutor. Reconocer, agradecer.

b. Negativos

1. Disentivos: el hablante expresa su rechazo o no aceptación de lo propuesto por el interlocutor. Declinar, rechazar, desestimar, desdeñar, oponerse, disentir.
2. Inculpativos: el hablante expresa su actitud negativa ante algo que él le ha hecho al interlocutor. Pedir perdón, lamentar, disculparse.
3. Incriminatorios: el hablante expresa una actitud negativa hacia el interlocutor. Insultar, injuriar, ultrajar.
4. Solidarios: el hablante expresa su solidaridad con el interlocutor. Compadecerse, acompañar, comprender, entender.

Al interior de cada grupo viene dado por diversos grados de fuerza, además estas acciones verbales pueden estar acompañadas de expresiones fijas como “terco” “¡ Maldita sea ¡” y otras más.

Los actos de habla declarativos poseen verbos que pueden usarse tanto para denotar como para realizar actos ilocutivos entre los que podemos encontrar:

- a. Afirmar (acto asertivo)
- b. Prometer (acto promisorio)
- c. Ordenar (acto directivo)
- d. Felicitar (acto expresivo)

Para estos actos de habla no se puede establecer una escala relativa de grados de fuerza, ya que cada declaración se realiza o no se realiza, pero no se lleva a cabo con más o menos intensidad.

1.1.2.2. LA INTENSIFICACIÓN Y LA ATENUACIÓN

En primera instancia, y siguiendo a Brizz (2004), se puede afirmar que una persona tiene objetivos claros al producir el habla, es decir, tiene propósitos “preestablecidos, predefinidos, aunque algunos de ellos surgen al empezar a hablar. Incluso, cuando se dice que se habla por hablar, por pasar el rato, por matar el tiempo, se acaba teniendo un objetivo” (Briz; 2004:67) y, así pues, se recurre a tácticas concretas para lograrlo.

De esta manera el hablante utiliza la intensificación y la atenuación, mecanismos definidos por Antonio Briz (2004) como estrategias de discurso concretamente derivadas de la actividad argumentativa y conversacional de negociación del acuerdo. El primero, se caracteriza por estar marcado por el realce del hablante; el segundo, por el realce del oyente. Ambos son fenómenos relacionados con la producción. Tal como lo expone Briz (1998), “son fórmulas capaces, respectivamente de reactivar o desactivar el contenido locutivo e ilocutivo de los enunciados, de añadir distintos grados de intensidad obligativa”.

Tanto atenuantes como intensificadores buscan regular la relación interpersonal y social entre los participantes de la enunciación, los modos retóricos de dar a entender más o menos de lo que realmente se dice, de manipular realzando o suavizando el contenido proposicional y enunciativo con finalidades diferentes.

Teniendo en cuenta el referente teórico que propone Albelda (2005), presentaremos los aspectos más relevantes de la intensificación como estrategia conversacional, para luego continuar con la descripción de cada uno de los mecanismos de intensificación en el corpus recogido para este trabajo.

Cuando se aborda el concepto de intensificación, surge la pregunta ¿qué se intensifica? cuya respuesta más acertada sería, “lo que se intensifica es la actitud”, así cualquier tipo de investigación donde se estudian los procedimientos intensificadores y en los cuales no se tiene en cuenta la actitud, no se podría utilizar el término “intensificación” aplicado al campo de la pragmática.

En cuanto a la segunda pregunta, ¿Con qué se intensifica? la respuesta sería, se intensifica con procedimientos de intensificación, cuya nómina, evidentemente, no está cerrada. Por otra parte, la respuesta para el interrogante ¿Sobre qué inciden los intensificadores? sería que inciden sobre las categorías léxicas y sobre los aspectos de la modalidad.

Para la última pregunta, ¿Para qué se intensifica? la autora sostiene que la finalidad pertenece al campo de la pragmática, pues lo que busca es alcanzar determinados fines conversacionales.

El fenómeno lingüístico identificado desde la pragmática como intensificadores, fue objeto de estudio desde diversos campos entre los que se cuentan la lingüística y la retórica; sin embargo, estas líneas teóricas han adolecido de criterios claros para su identificación y la explicación de su aparición. Fue Antonio Briz (1997, 1998) quien introdujo esta nominalización del fenómeno, gracias a las investigaciones que realizó del lenguaje coloquial. Sin embargo, fue a partir de la investigación realizada por Martha Albelda (2005) que se pudo definir y caracterizar mejor dicho fenómeno.

He aquí las ideas más importantes de su estudio sobre la intensificación en el habla coloquial desarrolladas en su tesis doctoral. La autora define a la intensificación pragmática como una “estrategia evaluativa del contenido proposicional o de la modalidad.” Se puede decir que en parte está codificada en la lengua y, a su vez, refuerza la implicación del hablante en la comunicación llegando a imprimir un mayor grado de compromiso con lo dicho, así puede llegar a producir efectos tanto a nivel comunicativo como social.

Con el fin de clarificar las categorías de análisis, Albelda (2005:183), recurre a las nociones de “escala” y “grado”, “compromisos” y “obligaciones” entre los interlocutores, fuerza ilocutiva, y el refuerzo de la imagen social”. Estos conceptos se ubican en diferentes niveles de la lengua, siendo organizados de la siguiente manera:

- Los términos “escala” y “grado” son estudiados en el nivel codificado de la lengua.
- La fuerza ilocutiva, los compromisos y obligaciones que se dan entre los interlocutores, son analizados en el nivel comunicativo.
- Y el refuerzo de la imagen social y las relaciones sociales, debe ser explicado en la dimensión social de la lengua.

Los anteriores aspectos sientan las bases para constituir los estudios de la intensificación en el ámbito de la pragmática. Para tal fin, retomaremos las apreciaciones hechas por Antonio Briz (2004), en la que afirma que la intensificación es:

- La cuantificación semántica analizada desde una perspectiva pragmática, es decir, su valor como estrategia de comunicación y su contribución a fines comunicativos (intensificación de lo dicho). Se intensifica mediante lo dicho y de manera mediata, el decir.

- La intensificación de la actitud propiamente dicha, es decir, la que actúa sobre el ámbito de la modalidad y cuyos fines siempre son comunicativos (intensificación del decir), este tipo de intensificación es exclusivamente pragmático.

Briz (2004) introduce las características del español coloquial en la conversación, a partir del análisis pragmalingüístico, teniendo en cuenta las categorías pragmáticas y sus funciones comunicativas, siendo éstas: Los conectores evidentes en los enunciados, los intensificadores que se refieren a la intención del hablante y los atenuadores que buscan mitigar la imposición del oyente.

Albelda (2005) retoma estos conceptos en particular para poder describir y analizar este fenómeno en el habla coloquial. Briz (2002) por su lado estudia el concepto desde el nivel proposicional y desde el enunciado. Albelda (2005) reconoce la necesidad de esta bipartición y le incluye un elemento más, el ámbito comunicativo, el cual la autora subdivide en intensificaciones que inciden en el mensaje-hablante y las que inciden en las relaciones entre ambos interlocutores. La relación mensaje-hablante hace parte de lo comunicativo, mientras que relaciones entre ambos interlocutores hacen parte del nivel social o de las relaciones sociales.

Ahora bien, las propuestas de Antonio Briz y Martha Albelda están enfocadas desde la pragmalingüística y se complementan. Los criterios de clasificación que expone Albelda son los siguientes:

- La intensificación, desde el enunciado en donde se intensifica el contenido proposicional.
- la intensificación, desde la enunciación donde se intensifican aspectos concernientes a la modalidad.

Habiendo seleccionado los actos de habla directivos y asertivos, y conscientes de que estas acciones ponen en peligro el equilibrio de la imagen, que tanto hablantes como oyentes han logrado mantener, se tendrán en cuenta los mecanismos de intensificación desde el enunciado y se dejarán de lado los mecanismos de la enunciación, ya que éstos rebasan los límites propuestos por la actual investigación.

Ahora bien, siguiendo la propuesta clasificatoria de Albelda (2005), en el ámbito del enunciado aparece un esquema que organiza los niveles de análisis lingüístico, similar al que se ha venido utilizando en la gramática tradicional (morfológico, léxico, sintáctico, semántico y fonético).

Se puede apreciar, desde el ámbito de la pragmática, cómo este concepto está relacionado con la actividad retórica del que habla en relación a un tú, no siempre implicado activamente. (Briz 2004:114). De hecho, la intensificación se logra mediante

recursos morfológicos, sintácticos, léxicos y fonéticos, con frecuencia combinando varios de estos niveles.

Una de estas estrategias es el uso de repeticiones como recurso léxico, sean repeticiones de forma directiva, inmediata, e indirecta a través de algunas partículas de refuerzo. Esto es una forma de expresar énfasis en sus propias intervenciones.

Por consiguiente, para el análisis se deben tener en cuenta tres requisitos para reconocer los casos de intensificación: la unicidad, la exclusividad y la completitud. el primero se refiere a que debe tener, por lo menos, un concepto en común en las formas que se incluyan para su estudio; El segundo, la exclusividad, tiene que ver con la precisión de la definición; el último, la completitud, debe ser una definición completa que identifique los casos de intensificación que se encuentren.

Sumado al concepto de intensidad, aparece el término modalidad, su origen data de los antiguos filósofos, y fue Aristóteles el primero en introducir las bases más claras de este concepto.

Las modalidades epistémicas y deónticas (sin tener en cuenta la aletica) son los únicos tipos de modalidades lógicas entre las que hay acuerdos sobre su caracterización, ya que ambas se codifican sobre procesos escalares, la una respecto a las creencias y al saber del interlocutor; y la otra respecto a la obligación y la permisión, respectivamente.

Es la modalidad epistémica la que tiene mayor relación con el fenómeno de la intensificación. Además, Albelda (2005) introduce unos conceptos a la teoría tradicional sobre los intensificadores con fines metodológicos que pueden servir para el reconocimiento y posterior explicación de los fenómenos a escalar, son estos el concepto de evaluación y modos a intensificar.

En primera instancia, se propone en la teoría que un enunciado intensificado se caracteriza no sólo por lo que describe o informa sino por evaluar una situación o hecho.

Existen tres rasgos para poder identificar un enunciado como intensificado a partir de la evaluación y son la comparación, la subjetividad y la presencia de marcas del sistema de valores de los hablantes. Albelda (2005) anexa, una característica más en su propuesta para poder describir un enunciado como intensificado y es que el elemento encargado de transmitir el valor intensificador no modifica el valor condicional-veritativo del enunciado en que se encuentra.

Por lo tanto, la evaluación es un concepto del nivel comunicativo que se relaciona con la fuerza ilocutiva o, al menos, con los efectos comunicativos que producen o, con su valor de estrategia.

Por otro lado, la clasificación de los recursos lingüísticos conocidos como atenuantes ha sido abordada por las propuestas pragmalingüísticas de Martha Albelda (2005) y Antonio Briz (1998), complementada con los aspectos conceptuales del contexto para la adecuada interpretación de la cortesía en un corpus de Diana Bravo (2008).

La atenuación es uno de los modos lingüísticos utilizados para expresar cortesía, no siendo esta la única función que posee, pues, puede ser utilizada para lograr un beneficio. Sin embargo, de las tantas funciones que puede cumplir sólo se tendrá en cuenta la función mitigadora puesto que es la que contribuye a tipificar cortesía de distanciamiento, ya que el uso de atenuantes, según Briz (1998) es indicio de la existencia de distancia social entre los interlocutores. Los atenuantes son utilizados por los hablantes para compensar dicha distancia.

Para cumplir con los intereses de la propuesta investigativa sólo se hará referencia a los atenuantes como forma de expresar cortesía, tal como lo demuestran Haverkate (1994) en su estudio sobre la cortesía verbal.

En cuanto a la definición del término se asume la definición propuesta por el DRAE⁴, se puede expresar que es muy limitada, siendo la siguiente:

Atenuación: figura que consiste en no expresar todo lo que se quiere dar a entender, sin que por esto deje de ser bien comprendida la intención de quien habla. Se usa generalmente negando lo contrario de aquello que se quiere afirmar.

No es que sea errónea la definición sino que sólo capta una de las estrategias que usa la atenuación coloquial, conocida como litote en el derrotero teórico de Briz (1998). Este propone la definición más acertada para lograr los objetivos propuestos en la investigación, el autor define el término como “un incremento gramatical y léxico de una base neutra, en un sentido retórico, una perífrasis o circunloquio, un rodeo expresivo y estratégico”.

Es así que Briz (1998) propone una clasificación para los recursos de atenuación⁵:

- Modificación interna (uso de diminutivos).

⁴ Diccionario de la real academia Española. www.raes.es

⁵ Briz, Antonio. El español coloquial en la conversación. Esbozo de pragmagramática. Edit. Ariel. Barcelona. 1998. Pág. 144-146.

- Modificación externa (cuantificadores o partículas, por ejemplo *como*), que son capaces incluso de neutralizar el valor de cuantificadores absolutos (por ejemplo *muy*).
- Procesos internos de modificación performativa (por ejemplo *algo*), usados para minimizar la petición.
- Perífrasis.
- Material léxico (litote): el uso de adjetivo positivo, negado, antes que el antónimo negativo (por ejemplo, *mal*: *me cae mal*).
- Reducción u omisión de fonemas de una palabra actúan eufemísticamente atenuando el término interdicto.
- Forma temporal condicional y modalidad interrogativa.
- La forma estereotipada (*perdón*), el valor modal de posibilidad del verbo, el tratamiento (*usted*).
- Recursos fónicos suprasegmentales, la entonación, la intensidad y el tono que ayudan a explicar algunos usos irónicos.

Seguidamente, se presenta la sistematización de los usos de la atenuación a nivel tanto semántico como pragmático.

Para Briz (1998: 146) la conversación es “un tipo de negociación sometida a ciertos principios o reglas que garantizan el mantenimiento de una interacción y de una relación social sin tensiones”.

Es así como por el propio interés de los hablantes y del fin negociador, se minimizan cualidades, actitudes y acciones del YO, cualidades del TÚ.

Briz propone tres interrogantes ¿Qué se atenúa? ¿Qué niveles se ven afectados? ¿Para qué se atenúa?

Como respuesta a estas preguntas se sintetizan en la propuesta de Briz (1998) donde expone que se atenúa en dos niveles:

1. En el nivel del enunciado, todo o parte de lo dicho, se trata de operadores o modificadores semántico-pragmáticos. Los atenuadores semánticos- pragmáticos se encargan de minimizar el contenido proposicional, lo que se dice, ya sea en parte o totalmente.
2. En el nivel de la enunciación, el decir, la fuerza ilocutiva de un acto o la presencia del YO e implicación o afección del TÚ. Aquí los atenuadores estrictamente pragmáticos minimizan la fuerza ilocutiva de un acto de habla.

Briz concluye a partir del análisis de los atenuantes, en corpus tomados de la conversación coloquial española, que es de una frecuencia menor que los usados por los hablantes latinoamericanos⁶. En fin, los atenuantes son asumidos por Briz (1998) como movimientos tácticos para ganar el juego conversacional, minimizadores del decir y de lo dicho.

1.1.2.3. MODOS Y RECURSOS LINGÜÍSTICOS DE INTENSIFICACIÓN Y SU CLASIFICACIÓN.

Existe en la teoría dos modos de intensificar, el primero el de la expresión y el segundo el modo de intensificar el significado.

1. Modo de intensificar en la expresión: esta se manifiesta mediante una determinada elección lingüística del hablante. A través de formas lingüísticas evaluadoras este introduce su punto de vista en lo dicho. Además, estas formas establecen una comparación: el que habla evalúa lo descrito con relación a otro parámetro que él considera que debe ser el adecuado.
2. Modo de intensificar el significado: se califica un hecho en una cantidad mayor de lo que en realidad es y de manera imprecisa. En estos casos el que habla realiza una apreciación personal de los hechos, exagerando.

Los elementos modales reúnen las características con las que se han definido la intensificación: escalaridad, evaluación y ausencia de modificación del contenido proposicional. Los intensificadores modales muestran una determinada actitud del

⁶ Ver los trabajos de Puga, 1997 y L. Fant, 1996.

hablante hacia la verdad de lo dicho y, en consecuencia, explicitan la subjetividad del hablante.

Por otro lado, los modales son también elementos escalares, mediante estos los hablantes expresan el grado de certidumbre, probabilidad o posibilidad de lo dicho. La manera, según Albelda (2005), de identificar la intensificación en los modales es situar el elemento modal que se encuentra en la parte superior de la escala, sólo así podemos hablar de intensificación.

Otra peculiaridad de este tipo de intensificación es su valor profundamente comunicativo. Cuando los elementos modales están intensificados transmiten directamente la intención del hablante de comprometerse con lo dicho (nos estamos refiriendo a los epistémicos). Los elementos, modales, en principio, no son necesarios para la constitución de los contenidos veritativos, ya que expresan el grado en que una proposición es sabida o el grado de compromiso con la verdad, es en este sentido que se habla de intensificación o atenuación. Una de las formas de intensificación de la modalidad se encuentra las interjecciones y los verbos modales.

Por otro lado, la autora introduce el concepto de eficiencia comunicativa (eficacia pragmática en palabras de Briz) en el cual se expresan diversos efectos que se engloban en los siguientes:

1. Hacer más creíble lo dicho.
2. Imponer el yo: o bien directamente, o bien a través de la imposición de lo dicho.
3. Buscar el acuerdo en el oyente.

En cuanto a las partículas elevadoras, el hablante pretende subrayar un elemento del discurso, una cualidad, un estado, una acción, algo insólito. Con ello, manifiesta que está sorprendido, a la vez que se propone mostrar su actitud al oyente para asegurarse de que pondrán interés, atención y voluntad en lo que expresa (Latour; 1974).

La autora también, introduce los conceptos de fuerza ilocutiva y función comunicativa, en donde expone que si la intensificación se manifiesta de forma distinta según la perspectiva monológica o dialógica que se tenga en cuenta, tal vez resulte útil en el estudio de las categorías pragmáticas establecer una diferencia entre el concepto de función comunicativa y el de fuerza ilocutiva. Entre estos dos hay una relación estrecha pero pertenecen a diferentes objetos de análisis.

Para Briz (1998), los actos son unidades monológicas, inferior a la intervención, la cual es definida como “una unidad monológica máxima estructural, asociada al cambio de emisor, que se caracteriza por ser o por provocar una reacción lingüística. Mientras, los

intercambios son unidades dialógicas mínimas y están constituidas por dos intervenciones sucesivas de distintos emisores, una de inicio y otra de reacción”.

La fuerza ilocutiva se realiza a nivel del acto, es la intención que se tiene respecto de lo dicho. Y la función comunicativa se refiere al papel que desempeñan estos actos de habla en el dialogo, esto es, en los intercambios. En este último caso, y siguiendo a Briz (1998) los tipos de funciones comunicativas serán diferentes según se trate de los tipos de intervenciones. Éstas pueden ser: iniciativas, reactivas o reactivas-iniciativas. Su combinación supone hablar de intercambios, que realizarán distintas funciones comunicativas según el tipo de intervenciones de que se componga. Así, por ejemplo: las intervenciones iniciativas se destinan a provocar una reacción en el interlocutor, solicitando respuesta. Éstas poseen un mayor o menor grado de intensidad obligatoria y pueden ser directas o indirectas.

Las intervenciones reactivas, en general, manifiestan acuerdo o desacuerdo: aceptación, aprobación o rechazo, colaboración en el cumplimiento de sus obligaciones, respuestas colaborativas, confirmaciones de actos representativos, evaluaciones ilocutivas, demandas de información o confirmación, etc. La intensificación en cada una de los tipos de estas intervenciones se dirige a conseguir una mayor eficacia en la consecución de los objetivos dialógicos. Por ejemplo, pueden ir dirigidas a conseguir la aceptación de una decisión, de un argumento, a la aprobación de un plan, a apoyar una sugerencia del interlocutor, a evaluar positiva o negativamente a una persona.

Los distintos actos de habla de una intervención, en tanto que se dirigen a un interlocutor, adquieren una función comunicativa concreta destinada al acuerdo o al desacuerdo de los interlocutores. Es decir, desde la perspectiva dialógica, la fuerza ilocutiva que transportan ejerce una función comunicativa como, por ejemplo, persuadir, consolar, seducir, convencer, animar. Estas funciones comunicativas tienen un alcance más amplio que los actos de habla.

Por otra parte, los intensificadores consisten en un realce ya sea al nivel del enunciado o al nivel de la enunciación. Es así como Albelda (2002, 2005) propone dos tipos de intensificación:

1. Intensificadores del contenido proposicional: en este nivel se hace referencia a los intensificadores de cantidad y de cualidad.
2. Intensificadores del modus: en este nivel se refuerza el punto de vista, la intención del hablante, la fuerza ilocutiva de los actos de habla.

Esta tipología se hace atendiendo a las características de la conversación coloquial y a sus diferentes niveles o unidades de análisis, como lo expone Briz (2004), en cuanto a la “producción (intención) – recepción (aceptabilidad) en una situación de comunicación, reflejo, así pues, de los planes y metas que se fijan los hablantes oyentes cuando conversan coloquialmente”.

Ahora bien, poder describir la conversación coloquial según la teoría de Briz (2004), es inevitable comprender la lengua desde su situación de uso y variación, en la cual se enmarca dicha conversación.

Es así, que se comenzará haciendo una breve definición de variación lingüística teniendo en cuenta el diccionario de términos del centro virtual cervantes. El cual expone que esta es entendida como “el uso de la lengua condicionado por factores de tipo geográfico, sociocultural, contextual o histórico. La forma como los hablantes emplean una lengua no es uniforme, sino que varía según sus circunstancias personales, el tiempo y el tipo de comunicación en que están implicados. En función del factor que determina el distinto empleo de una misma lengua, se consideran varios tipos de variaciones: la variación funcional o *diafásica*, la variación sociocultural o *diastrática*, la variación geográfica o *diatópica* y la variación histórica o *diacrónica*”.

La variación diafásica describe los aspectos que lleva a que la lengua varíe de acuerdo a la situación comunicativa; la diastrática en relación a la características de los usuarios de la lengua; la diatópica implica la variación de la lengua de acuerdo al espacio; y la diacrónica se presenta en relación al tiempo.

A su vez, “el registro”, término relacionado con variación lingüística, son definidos por Briz como “modalidades de uso determinadas por el contexto comunicativo” (Briz; 2004:25). Esto quiere decir, que es el contexto de situación de uso el que marca las pautas o conducta comunicativa que debe tener el hablante, ajustándose a la condición que se presenta.

Existen dos tipos de registros, los formales y los informales ambos identificados y favorecidos según las siguientes condiciones de producción:

“la relación de proximidad entre los participantes, su saber y experiencia compartidos, la cotidianidad, el grado de planificación, la finalidad de la comunicación (interpersonal, transaccional, estético- estilística)” (Briz; 2004:26).

Para contextualizar mejor la información anterior, se tiene que para Briz (2004) existen cuatro relaciones discursivas, en lo que concierne a las manifestaciones de los registros en lo oral y en lo escrito, estas relaciones son “coloquial oral, coloquial escrito, formal oral, formal escrito”. Cada uno de ellos se define bajo unos parámetros situacionales, para los límites de la investigación sólo expondremos los del uso coloquial oral, siendo estos “+ (mayor) relación de proximidad, + saber compartido, + cotidianidad, - (menor) grado de planificación, + finalidad interpersonal”. Estos rasgos distintivos son los que dan las pautas para reconocer el modo o realización de la estructura discursiva que se presenta.

Se puede expresar, entonces, que el hablante adecua su registro de acuerdo a la situación de comunicación que se está presentando. Siendo así que utiliza un registro

coloquial cuando en una conversación informal entre amigos, en una carta familiar; un registro formal en un debate en un congreso, en un texto literario.

En suma, se puede exponer siguiendo a Briz (2004) que el prototipo discursivo de lo oral coloquial sería la conversación cotidiana, caracterizada esta por tratarse de una interlocución en presencia, inmediata, con toma de turnos no predeterminada, dinámica y cooperativa (no planificada, informal, con fin interpersonal). De la misma forma, se puede expresar que los textos legales son prototipo del registro formal. El autor propone tener cuidado al etiquetar un tipo de discurso a un registro u otro, pues es en última las circunstancias de uso y sus rasgos intrínsecos en términos lingüístico, lo que dará las pautas para catalogarlo en uno u otro tipo de discurso.

Como el objetivo de la presente investigación es caracterizar pragmáticamente los intensificadores de cortesía usados por los trabajadores de un almacén de repuestos de la ciudad de Cartagena, es importante presentar los referentes teóricos que Briz (1998, 2002) y Albelda (2005) proponen, dentro del grupo de investigaciones Val.Es.Co. , en torno al término “conversación”, plantea que el funcionamiento de la conversación coloquial no se entiende como “una transgresión de la gramática oracional, sino como un conjunto de estructuras y estrategias, de base pragmática, constituidas en el proceso de interacción” (Briz y grupo Val.Es.Co. 2002:11).

El concepto de la conversación coloquial y sus rasgos más determinantes guían las actuales investigaciones en torno a los intensificadores y ayudan a construir una tipología de los recursos intensificadores más usados por los hablantes y con qué fines los usan. Briz (2002) en un intento por clasificar dichos recursos intensificadores desde la función semántico-pragmática, donde organiza el corpus del grupo Val.Es.Co, en dos ámbitos, el monológico y el dialógico. Exponiendo en primera instancia los intensificadores de la cantidad y la cualidad (de lo dicho) y los intensificadores de la actitud (del decir).

Ambas clasificaciones están basadas en el nivel del enunciado y en el nivel de la enunciación. La primera, basados en los recursos morfemáticos proyectados o formados a partir de cuatro categorías gramaticales, caracterizadas por que admiten matización gradual de intensidad significativa, son sustantivos, adjetivos, verbos y adverbios.

Entre los recursos morfológicos se encuentran el uso de “sufijos” definidos desde la gramática como afijo que va pospuesto y, en particular, de los pronombres que se juntan al verbo y forman con él una sola palabra. Desde la pragmática se ha demostrado que están especializados con la intensificación –ísimo- mientras que otros mantienen diversos significados, algunos con valor despectivo, dependiendo de la situación de uso que se esté presentando, como es el caso bocazas, vozarrón.

Los “prefijos” gramaticalmente definidos como dicho de un afijo: que va antepuesto. Por ejemplo, en los casos de *desconfiar*, *reponer*. Pragmáticamente se puede mostrar el

elemento reforzante en los afijos como es el caso de *archidesconocido*, *desastroso* y *extraordinario*, entre otros.

Los “recursos léxicos” definidos como vocabulario, conjunto de las palabras de un idioma, o de las que pertenecen al uso de una región, a una actividad determinada, a un campo semántico dado, etc. los cuales se dividen en unidades simples y unidades complejas. Ibáñez (1993), se refiere a este procedimiento con el nombre de intensivos léxicos. Mientras González Calvo (1984) las menciona como categorías en las que están contenidas la idea de máximo superlativo.

Son diversas las posibilidades de intensificación que contiene este recurso en particular, algunas sustituyen el significado de otras palabras, a las que incluyen, pues tienen un sema de mayor intensidad, en casos como *currar* es “trabajar mucho” y *encantar* es “gustar mucho”. Su significado pragmático tiende a ser relativo de acuerdo al contexto. Otros contienen en sí mismos la idea de intensidad pues no tiene un equivalente de menor intensidad, por ejemplo *abominable*. Hay otros en las que no se sustituye un significado cualitativo sino sólo el de “grande + muy” como es el caso de *descomunal*, *gigantesco*, etc.

Dentro de este grupo se encuentran, también los “sustantivos” definidos gramaticalmente como la clase de palabras que pueden funcionar, muchas veces como sujeto de la oración, sin embargo existen otras funciones como expresar destino, personas, expresión de invocaciones, entre otros. Estos pragmáticamente poseen un valor intensificador como es el caso *atrocidad*, *barbaridad*, *furor*, *mamarracho*, etc.

Los “adjetivos” definidos gramaticalmente como palabra que califica o determina al sustantivo. Beinhauer se refiere a la intensificación de esta categoría gramatical como “intensificación afectiva de los epítetos” y con epítetos alude no sólo a los procesos de intensificación de los adjetivos sino también a la de otras categorías gramaticales en la que ya está contenida la idea de máximo superlativo de las cualidades fundamentales “bueno y malo” como estupendo, fantástico, falta garrafal, catastrófico.

Los “verbos” son definidos gramaticalmente como una clase de palabra que puede tener variación de persona, número, tiempo, modo y aspecto. Unos ejemplos con intensificación son *abrasarse*, *achicharrarse*, *alucinarse*, etc.

Los “adverbios” cuya definición gramatical la caracteriza como una palabra invariable cuya función consiste en complementar la significación del verbo, de un adjetivo, de otro adverbio y de ciertas secuencias. Hay adverbios de lugar, como *aquí*, *delante*, *lejos*; de tiempo, como *hoy*, *mientras*, *nunca*; de modo, como *bien*, *despacio*, *fácilmente*; de cantidad o grado, como *bastante*, *mucho*, *muy*; de orden, como *primeramente*; de afirmación, como *sí*; de negación, como *no*; de duda o dubitativos, como *acaso*; de adición, como *además*, *incluso*, *también*; de exclusión, como *exclusive*, *salvo*, *tampoco*. Algunos pertenecen a varias clases.

El concepto de “fraseología” es, según el diccionario de la Real Academia Española, un conjunto de frases hechas, locuciones figuradas, metáforas y comparaciones fijadas, modismos y refranes, existentes en una lengua, en el uso individual o en el de algún grupo. También es definido como parte de la lingüística que estudia los refranes, los modismos, los proverbios y otras unidades de sintaxis total o parcialmente fijadas.

Ahora bien, para comprender este término se debe tener en cuenta dos propiedades, que son la sufijación y la idiomatización. La primera puede comprenderse, según Ruíz (1998), como la “complejidad o estabilidad de forma y, adicionalmente, como defectividad combinatoria y sintáctica”. Mientras, que la segunda, la idiomatización, no es asumida como una propiedad necesaria para la creación de las unidades fraseológicas, según la cual, “el significado de la estructura no puede deducirse del significado de sus partes, tomadas por separado o en conjunto” (Ruíz, 1998).

Dado lo anterior, se puede observar que la fraseologización es un proceso por medio del cual, “gracias a la fijación en algún grado y en ocasiones a la idiomatización, parcial o total”, se puede constituir en una unidad fraseológica.

Un elemento clave para la presente investigación es el de interjección el cual es estudiado desde la gramática por Antas (2007) en la cual aclara que “no es parte de la oración, sino que equivale a una oración completa con función expresiva y puede estar formado por una o más palabras.

Tanto las interjecciones como los vocativos poseen el valor de una oración completa, ya que poseen unidad de sentido y de entonación y no dependen sintácticamente de ninguna estructura superior. Ambas equivalen a una frase nominal.

Además, se caracteriza por ser una palabra o expresión mediante la cual se manifiestan sentimientos o estados de ánimo de forma directa e inmediata, a modo de desahogo expresivo. Desde la pragmática existen otras palabras que cumplen esta misma función, conocidas como interjecciones impropias, como es el caso de ¡caramba¡.

En lo que concierne al vocativo, es definido por Antas (2007) como un nombre o sintagma nominal con el que nombramos o invocamos a algo o alguien.

Tabla N° 1. Clasificación de los intensificadores en el ámbito monológico según Briz (1998)

INTENSIFICADORES CON FUNCIÓN SEMÁNTICA	SIGNOS DE INTENSIFICACIÓN	GRUPOS
	CANTIDAD	Positivo: expresa grandes cantidades.
		Negativo: Designa pequeña o cantidades mínimas con idea de nada.
	CUALIDAD	Positiva
		Negativa

Fuente: elaborado por el investigador

TIPOS DE INTENSIFICADORES EN EL ÁMBITO DIALÓGICO

Tabla N°2. Intensificadores de la cantidad y la cualidad (de lo dicho)

	PROCEDIMIENTOS (MANIPULACIÓN)	SIGNOS DE INTENSIFICACIÓN	FUNCIÓN
FUNCION SEMÁNTICA	Modificación semántica (de lo dicho)	Cantidad	Sirve de refuerzo a la justificación de un retraso.
		Cualidad	Refuerza una justificación de un posible rechazo
			El oyente interpreta mucho más de lo expresado en un chiste.
			Maximiza el enfado con alguien.
	Modificación Semántica pragmática (de lo dicho)		Refuerza la recomendación implícita a la maximización de una cualidad.
PRAGMÁTICA			Muestra desacuerdo con la actitud y con determinadas formas de proceder de ciertas personas, con las cuales no se siente identificada y, por tanto, no se relaciona.

Fuente: elaborada por el investigador

Tabla N° 3. Intensificadores de actitud (del decir)

F U N C I O N S E M Á N T I C A Y	TIPO DE FUNCIÓN	RECURSOS INTENSIFICADORES	FUNCIÓN
	Modificación netamente pragmática o de actitud (del decir)	Uso de verbos performativos	<p>Refuerza el acto ilocutivo: expresa certeza respecto a lo afirmado.</p> <p>Refuerzan el acto ilocutivo, expresando certeza frente a lo afirmado.</p> <p>Refuerza no solo lo dicho, sino también y sobre todo la actitud de aviso.</p> <p>Refuerza el rechazo.</p> <p>Reemplaza al verbo, expresando la insistencia negativa.</p> <p>La interrogación precedida de la preposición a, no sólo refuerza la pregunta o petición, sino que pretende evitar cualquier respuesta no proferido, o no deja alternativa de respuesta al interlocutor.</p> <p>Reiteración de argumento de justificación de un posible rechazo a un ofrecimiento.</p> <p>Reiterar el mandato.</p>

P R A G M Á T I C A			Reiterar un aviso.
	La forma que en el ámbito dialógico.		Marca un cierto desacuerdo por la insistencia.
	Uso de signos externos al performativo	Vocativos hombre y señora	Refuerzo de la afirmación. Muestra una disconformidad
			Refuerzo de la negación.
		Pues	Refuerzo de la negación
		De verdad	Expresa certeza de lo dicho.
	Carácter exclamativo o interrogativo-exclamativo (interrogación retórica).	Expresión exclamativa en general	Expresa sorpresa. Se presenta como un refuerzo sintomático del acto declarativo: “me he dado (hecho) un(a) golpe (herida)
			Refuerzo sintomático-apelativo del acto de habla exhortativo.
			Expresión de incredulidad.
		Carácter interrogativo-exclamativo	Expresa mayor fuerza ilocutiva de la petición.
			Se presenta la afirmación y la negación intensificada.
	La intensificación por elisión		Refuerza la conclusión en ambos casos.
			Pretende incidir sobre el

				interlocutor.	
		Intensificación por realce del papel de los participantes de la enunciación	La Personalización del yo	Reiteración con recriminación.	
				Realzando la participación del yo.	
			La Personalización del tú	Se maximiza el acto ilocutivo que afecta al Tú.	
				Funciona para expresar cortesía a partir de una relación solidaria y familiar.	
			Fórmulas de contacto de carácter fático-apelativo	Oye	Refuerzo de la forma indirecta del pedido.
				Sabes-Entiende	Manifiestan el desacuerdo y exigen que su interlocutor cambie su actuación.
					Refuerzo del acto ilocutivo implícito (la orden).
				No te lo pierdas.	Se implica al tú con un movimiento falsamente apelativo, mediante el cual se intenta captar el interés por lo que se va a decir.

Fuente: elaborada por el investigador

La mayoría de las investigaciones que tienen como objeto de estudio los intensificadores, gradación, expresiones a escalar, entre otros, se basan en su significado, donde el aspecto semántico viene siendo el centro de su análisis. Con los trabajos de Briz (2002: 105) se hace una separación del aspecto netamente gramatical para estudiar este fenómeno de interés desde los niveles semántico-pragmático. El autor lo expresa en las siguientes referentes conceptuales para un análisis que “integra el esquema de la comunicación y, por tanto, tiene en cuenta, junto a lo dicho o contenido comunicado, que existe un hablante que comunica, que éste manifieste una actitud ante lo comunicado, a la vez que un oyente recibe o interpreta lo codificado y mostrado por aquel en unas circunstancias comunicativas determinadas”.

El autor estudia a los intensificadores como una categoría pragmática, definida como una estrategia de producción que “reúne como tareas básicas la codificación y la mostración” (Briz; 2002:108) este último término es introducido por Narbona (1997), y es entendido en términos de intencionalidad, la cual consiste en hacer ver al oyente nuestro propósito en su actuación posterior. No obstante, ha sido difícil realizar un esquema de la clasificación de los recursos intensificadores puesto que en algunos casos carece de ejemplos que sustenten la función que estos asumen dentro de un enunciado.

Por otro lado, Albelda (2005) retoma la clasificación anterior y luego de un exhaustivo estudio de las diversas tipología que han ofrecidos los investigadores encargados de estudiar la intensificación, los toma y los mejora para ofrecer la siguiente recogida y analizada en el corpus del grupo Val.Es.Co, del cual ella hace parte.

INTENSIFICACIÓN DESDE LA ENUNCIACIÓN

Tabla N° 4. Procedimientos modales (Modalidad Oral)

CATEGORÍA	TIPOS DE MODALIDAD		FORMAS O RECURSOS DE INTENSIFICACIÓN	FUNCIONES
INTENSIFICADORES	Modalidad oracional	(Expresivo) Exclamativa	¡Qué regalo!	Hace más presente al hablante en el mensaje
			¡Qué va!	Intensifica el contenido proposicional “no”
			Aja	Grado mayor de intensificación del “sí”
		Expresivo-apelativa	Interrogación retórica	Intensificar el contenido proposicional del rechazo o negación
			Elementos fáticos-apelativos: ¿eh?	Intensificar lo dicho
				Implica personalmente al oyente en la advertencia.
		Expresiva	Las interjecciones: ¡ajo!	Modifica el acto ilocutivo convirtiendo la aserción en una

				advertencia.
		Afectiva y oracional expresiva	Interjección <i>ay ¡qué poderío!/ ¡un traje le he hecho a Amelia!</i>	Maximiza la acción realizada por el propio hablante.
		Repetición del verbo imperativo y pronunciación marcada	dímelo/ no dimelo	Maximiza apelando al rechazo hacia el tú
		Interrogación	¿Sabes?	Se intensifica apelando a la figura del oyente
		Apelación	Tú	Se intensifica la figura del oyente
		Marcadores fáticos-apelativos	<i>fíjate, imagínate, mira, oye, etc.</i>	Intensificador de la figura del oyente.
INTENSIFICADORES	Afectiva	Interjecciones	¡Caramba!	Intensifica el enunciado con una fuerza ilocutiva de queja.
			Hombre y Mujer	Modificador de actitud emotiva.
			<i>¡Madre mía!, ¡vaya!, ¡ay, Señor!</i>	Intensifica la modalidad afectiva.
			Exclamativas	Valora lo dicho por

		Calificaciones afectivas y valorativas de lo dicho		el hablante o interlocutor
			No exclamativas	Modifica el mensaje con una actitud apreciativa
			Los insultos y expresiones mal sonantes como coño, joder.	Maximiza el desacuerdo ante la acción nula del oyente.
				Manifestación de una modalidad apreciativa.
	Modalidad lógica	Verbos modales auxiliares en sentido amplio Y en sentido limitado	Poder, deber, querer, saber	El hablante imprime un mayor grado de obligatoriedad.
		Modos y tiempos verbales (uso de imperativos)		La petición se maximiza en un orden
		Construcciones modales del tipo: es/está+ adj.+que P/infinitivo.	Verdad, cierto, seguro, claro + una subordinada (la que modalizan).	Refuerza la verdad de lo que dice.
		Otros atributos calificativos de la verdad y la certeza.		El hablante refuerza su propia opinión.
				Intensificación de lo dicho

INTENSIFICADORES	Modalidad lógica	Adverbios y partículas modales.	Adverbios y locuciones adverbiales modales	Desde luego, claro, por supuesto, en serio, sin duda, efectivamente, la verdad es que, naturalmente, seguro (que), fijo (que), de hecho, en realidad. Por supuesto, a lo mejor, igual, quizás, Realmente.
				Expresa la intención de sinceridad de la pregunta.
				Apoya lo dicho por el hablante, le otorga el valor de evidencia por lo tanto, aleja cualquier recelo o duda en el oyente.
				Intensifica su compromiso con su verdad.
				Evalúa lo dicho como verdadero o cierto.
				Pretende que lo dicho sea compartido por sus interlocutores. Refuerza el valor de verdad.

				Manifiesta la verdad de el hablante, respecto a lo que dice: No conocer la causa de lo que ocurre.
				Manifiesta evidencia o juicios que no admiten dudas.
INTENSIFICADORES	Modalidad lógica	Partículas epistémicas	La verdad, La verdad es que, lo cierto es que	Reforzar el argumento expresado por el hablante.
				Expresa su sinceridad respecto a lo dicho.
				El hablante E refuerza el compromiso con la opinión emitida.
				Justificación a su queja sobre las molestias causadas por los compañeros de piso.
				Justificación reforzada.

				Intensifica el grado de verdad de la proposición que introduce
	Verbos de actitud que rigen una subordinada		V. de decir y algunos de pensamiento (jurar, asegurar, prometer y decir)	Refuerza la verdad de lo dicho.
	Repetición de pronombres personales de primera persona			Reforzar la verdad de lo expresado.
	Recursos fonético-fonológicos.			Destaca la presencia y actitud hacia lo dicho.

Fuente: elaborado por investigador

La autora comienza su propuesta mostrando la existencia de conceptualizaciones ambiguas en torno al objeto de estudio, cuyos “límites de los conceptos en los que se han basado las definición teórica de la intensificación son indefinidos y borrosos” (Albelda; 2004: 173). Es así como también Vigara (1992) al referirse al realce lingüístico apunta a lo siguiente “no distinguiremos, por ejemplo, entre intensificación de la cualidad, de la cantidad o mero énfasis expresivo de la globalidad, cuyos límites en el uso coloquial no están nada claros”.

La autora, continua expresando que algunos investigadores usan diversos conceptos al explicar un mismo fenómeno, en lo que se refiere a la intensificación, lo que hace que se pierda “claridad, precisión y univocidad” (Albelda; 2004: 173). Contribuyendo así, negativamente a los límites borrosos del concepto. Usando así diversos términos, a manera de ejemplo, Portero (1997), incluye dentro del concepto intensificación los conceptos de grado, cantidad y énfasis.

Como último aspecto negativo que expone la autora se encuentra el hecho de que varios investigadores toman un mismo concepto para explicar fenómenos de naturaleza distinta. Es así que no se define el término “intensificación” de manera directa sino que se hace por medio de términos afines como lo son gradación, cuantificación y énfasis. Todo lo anterior lleva a que no haya unidad ni coherencia en las investigaciones trazadas.

En la clasificación propuesta por Albelda (2005) trata de solucionar estos aspectos conceptuales y a la vez, amplía la clasificación bipartita propuesta por Briz, intensificadores del contenido proposicional e intensificación de los valores modales. Sin embargo, aquella trata con más profundidad aspectos de la intensificación de la modalidad que han sido limitados en la teoría de Briz.

La autora propone incluir estudios de la modalidad en el español coloquial, porque dichos estudios no encajan en los conceptos de elevación de la “cantidad y la cualidad semántica” (Albelda 2004: 177) ni en la explicación del énfasis de la expresividad. Por lo tanto, añade el concepto de “evaluación”, pues es el que permite medir el grado de compromiso de tiene el hablante con lo dicho, por medio, de los elementos pragmáticos comunicativos, puesto que los elementos modales poseen un valor contextual que sólo puede ser estudiado desde la pragmática.

En otras palabras, y siguiendo a Albelda, un análisis del fenómeno de la intensificación que pretenda ser completo en cuanto a su objetivo de estudio debe integrar el ámbito modal de la intensificación y debe estudiarse desde un punto de vista comunicativo.

1.1.2.4. RELACIONES ENTRE INTENSIFICADORES Y CORTESÍA

En una primera instancia puede decirse que la conversación coloquial parece transgredir los principios de cortesía. Sin embargo, esto no necesariamente implica ser descortés, ya que la cortesía o descortesía presentes en un acto de habla “depende, en muchas ocasiones, de la interpretación que de éste hacen los interlocutores” (Briz; 1998: 158).

El uso de atenuantes no es necesariamente marca de cortesía, ni el uso de intensificadores es característico de descortesía, ya que se han presentado casos del uso de expresiones intensificadas, como lo demuestra Albelda (2010), en donde aparentemente se ve amenazada la imagen del yo y del destinatario; no obstante, la descortesía codificada se neutraliza en casos en donde se analizan la situación de comunicación, la relación vivencial de proximidad entre los interlocutores, el marco de interacción familiar, la relación de igualdad, y al contenido enunciativo cotidiano.

1.2 ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.2.1 METODOLOGÍA GENERAL

La sociolingüística y la pragmática son disciplinas que buscan analizar datos lingüísticos reales, donde la primera tiene una tendencia hacia los estudios cuantitativos sumado a la interpretación de los datos cualitativos, fruto de la revisión de los datos cuantitativos y de los hechos observados.

De esta forma, se puede que tanto para la sociolingüística como para la pragmática es importante que el objeto de estudio sea “el habla viva en su contextos social real (oral o escrito), en contraposición a la lengua altamente idealizada y aislada de todo contexto extralingüístico, lo que constituye el objeto de estudio de la lingüística estructuralista” (Silva-Corvalán, 2001).

Briz(1996) propone las características propias del habla natural sintetizados, como dados por “la espontaneidad, la naturalidad y la falta de planificación”. Mientras que Silva-Corvalán. (2001) plantea que los datos seleccionados deben presentar como los rasgos primordiales “una muestra de habla despreocupada, natural, lo más cercana posible al habla vernácula espontánea de la vida cotidiana. Este objetivo, para la sociolingüística, y por ende, la pragmática, fue motivado por la observación de los datos más sistemáticos y regulares para el análisis lingüístico, que se dan en el estilo informal y vernáculo, es decir, cuando el hablante presta la atención más mínima a su habla para concentrarse más bien en el contenido de lo que dice”.

Estos datos son recogidos mediante la observación sistemática. También se utiliza la técnica de participante observador donde el investigador participa de algunas actividades del grupo, con el fin de ganar la confianza de los hablantes y ser aceptado como miembro de éste. Su fin es poder obtener grabaciones de interacciones lingüísticas en situaciones que se crean espontáneamente, donde “la conversación fluye de manera natural y el habla refleja esa naturalidad y espontaneidad”. (Silva-Corvalán, 2001) que se supone es muy cercana al tipo que se usa cuando el investigador no está presente.

La técnica que se propone en esta disciplina es la “entrevista sociolingüística” (Silva-Corvalán, 2001) o conversación grabada, muchas veces en forma secreta, estas han sido realizadas con el ánimo de obtener de los participantes el máximo de espontaneidad, correspondientes a diálogos dirigidos con un solo informante o a un dialogo libre entre dos informantes. Esta se complementada con la información obtenida como participante – observador.

Otras técnicas aplicadas en investigaciones de este tipo son respuestas breves y anónimas; entrevista telefónica; entrevista en la “puerta”; recuento de una historia

presentada en dibujos o en películas; pruebas formales de repetición, de respuestas a cuestionarios, y de completación y transformación; diarios basados en la observación de conductas lingüísticas; preguntas directas sobre la aceptabilidad de ciertas estructuras; y preguntas indirectas y directas de valoración de usos lingüísticos.

Ahora bien, la conversación grabada debe tener unos pasos, según Carmen Silva-Corvalan, para que se pueda evitar los problemas que causan las entrevistas y al mismo tiempo obtener la mayor calidad de habla natural, estos son:

1. Contacto inicial entre los hablantes.
2. Los participantes en la conversación: aquí es importante que el investigador sea miembro de la comunidad a estudiar con el fin de obtener el habla natural, pues se ha demostrado que no se obtienen óptimos resultados cuando es realizada por un extraño a ella. Se concluye entonces que mientras más similitud hay entre el investigador y sus hablantes, en cuanto a las características sociales, mayores son las posibilidades que este tiene de alcanzar unos datos más cercanos al habla natural y no formal. En cuanto al número de participantes en las conversaciones se ofrecen dos opciones la individual y la de grupo, con dos o más individuos que hace parte de un grupo social natural.
3. La conversación: se presentan tres tipos de conversaciones que son dirigida, semidirigida y libre.

1.2.1. METODOLOGÍA ESPECÍFICA

En este trabajo de grado para una maestría en profundización se recolectaron grabaciones de 28 eventos comunicativos, que muestran diversas interacciones de los empleados de un taller de repuestos para automóviles de la ciudad de Cartagena.

Aquí, se presentaron tres condiciones para las grabaciones: en la primera, se recolectó un material constituido por nueve conversaciones en el ambiente de trabajo durante interacciones entre cliente y trabajador; el tiempo de estas grabaciones fue distinto, algunas sólo tienen una duración de dos minutos y otras han llegado a los treinta minutos. El segundo, constituido por un material de dieciséis grabaciones tomadas durante interacciones en diversas reuniones familiares que se realizaron en la parte exterior del almacén. Por último, un material de tres conversaciones que oscilan entre veintiocho y treinta minutos cada una, recopiladas durante el tiempo libre de los trabajadores, mientras se encuentran descansando al frente de su lugar de trabajo.

Además, se aplicaron unas entrevistas con cuestionario abierto para recolectar información social de los trabajadores que participaron de la investigación. Con el fin de caracterizarlos como un grupo social, teniendo en cuenta las variables género y nivel de formación. Este grupo social está constituido por los trabajadores de un almacén de

repuestos en interacciones con sus clientes durante la jornada de trabajo, en algunos momentos de descanso y reuniones familiares donde interactuaban entre ellos y con familiares del empleador.

Los datos se presentaran de la siguiente manera, primero se presentara los aspectos sociolingüísticos de los trabajadores para tipificarlos como hablantes oriundos de la costa norte colombiana y teniendo en cuenta las variables sexo y formación educativa. Luego, se hará la clasificación que proponen los autores Albelda y Briz desde la pragmalingüística, a partir de esto, se organizaran y seleccionaran los datos tomados de las interacciones de los trabajadores de un almacén de repuestos, siguiendo la clasificación anterior y por último se presentara el análisis de las expresiones intensificadas, tomando las más representativas.

Ahora bien, entre las limitaciones encontradas, se encuentra que mucha de la información se pierde, pues al pretender grabar el habla natural de los hablantes lo más fidedigna posible, parte de la grabación aparece distorsionada por el ruido de los materiales de trabajo, por solapamientos y todo tipo de ruido que se filtra en las grabaciones. Sin embargo, como se están analizando las interacciones se logró recoger material importante para la interpretación cualitativa que es el objetivo general, claro está acompañado de una tabulación de frecuencias y porcentajes que serviría para comprobar cuáles son los intensificadores más usados por los trabajadores en cada situación comunicativa dada, empleado-cliente, empleado-empleador, empleado-empleado y empleado- familiares del empleador.

2. ELEMENTOS PARA UNA CARACTERIZACIÓN PRAGMÁTICA DE LOS INTENSIFICADORES DE CORTESÍA USADOS POR LOS TRABAJADORES DE UN ALMACÉN DE REPUESTOS EN LA CIUDAD DE CARTAGENA.

2.1 DESCRIPCIÓN PRAGMÁTICA DE LOS INTENSIFICADORES DE CORTESÍA USADOS POR LOS TRABAJADORES DE UN ALMACÉN DE REPUESTOS EN LA CIUDAD DE CARTAGENA.

En la ciudad de Cartagena hay tres zonas donde se encuentran locales dedicados a la venta de repuestos para automotores, talleres y demás servicios para el arreglo de autos. La primera de ellas, está ubicada en el centro de la ciudad, exactamente en el “pie de la popa”, en el barrio “Lo amador”. El segundo, se encuentra en la zona sur-occidental, específicamente en la bomba del “Amparo”, en el barrio “El Rubí”. Últimamente, este tipo de negocios se ha extendido hacia una tercera zona, ubicada en la parte sur de la ciudad de Cartagena en el barrio Ternera.

El almacén de repuestos donde se desarrolló el trabajo de investigación, se encuentra ubicado en la zona sur-occidental de la ciudad de Cartagena. Éste ofrece servicios de clutch y mecánica. En el primero, cuenta con los servicios de reparación de clutch automotores, suspensiones, frenos y servicio de prensa hidráulica. Además se venden productos de interiores para clutch, balineras, rodamientos para llantas, aceite para motor, para cajas, correas para el alternador del carro, pastillas de frenos, lubricantes, líquidos para frenos, agua para baterías, tornillos, entre otros productos.

En lo que se refiere a la parte de mecánica, el servicio prestado consiste en arreglo y mantenimiento de suspensión y clutch, bajada de caja de los automóviles, etcétera.

Por otro lado, se encontró que el personal que labora en este almacén de repuestos está constituido por trece miembros, todos de sexo masculino. Este grupo está distribuido de acuerdo a los servicios que presta el almacén, seis de los miembros se encargan de venta de productos y arreglo clutch y el resto se dividen en los diferentes servicios.

El almacén de repuesto “**SERVI-CLUTCH Donde John**” se encuentra ubicado en la zona sur-occidental de la ciudad de Cartagena, exactamente cercano a la bomba del Amparo, en el barrio el Rubí, transversal 31E-106.

Durante la realización de esta investigación se contó con la participación de los trabajadores del almacén, quienes juegan parte fundamental en el estudio. Por tal razón, se hace necesario caracterizarlos a partir de las variables sociales con el objetivo de tener información completa del contexto social al cuál pertenecen, y que mostrará la utilización de unos intensificadores por otros.

Para mayor organización, la tabla siguiente presenta los niveles de instrucción de los informantes en la investigación.

Tabla N° 5 Niveles de instrucción de informantes

NIVEL DE INSTRUCCION	HOMBRES	MUJERES
Enseñanza primaria	3	0
Enseñanza secundaria	3	0
Enseñanza técnica	5	0
Enseñanza profesional	2	0
TOTAL	13	0

De la anterior información se tiene entonces, que dentro de la variable sexo/género, se debe resaltar que todos los participantes son hombres. Resulta interesante en primer lugar, porque el contacto con el género femenino es poco, lo cual causaría que utilicen intensificadores recurrentes entre ellos mismos en su lugar de trabajo. Las pocas interacciones donde participan con mujeres es la que se tiene con las familiares del dueño del almacén y los trabajadores.

Ahora bien, se encuentra que el nivel de formación, como se puede observar en el cuadro, tiene 4 divisiones para esta variable, teniendo en cuenta los estudios realizados por cada uno de los participantes de la investigación.

Dentro de los estudios primarios se encuentran 3 trabajadores; 3 tienen estudios secundarios, 3 trabajadores, es decir, un número igual entre básica primaria y bachilleres; formación técnica 5 y formación profesional 2. Por tanto, se puede afirmar que la mayoría conformada por la mitad más uno tienen estudios superiores.

Los datos fueron tomados de conversaciones que tuvieron los trabajadores con otros participantes de acuerdo a la situación de comunicación en la cual se presenta, las cuales aparece su respectiva transcripciones en los anexos. En dichas grabaciones se presentan las interacciones entre los trabajadores y los clientes, entre ellos mismos, con el dueño del almacén y por último, con los familiares del dueño.

El grupo social presenta unas características situacionales particulares que deben ser planteadas y descritas para reconocer su alcance dentro del trabajo y cómo éstas inciden en las relaciones sociales en lo que concierne al fenómeno de la cortesía.

Albelda (2005) expone los rasgos socio-situacionales que pueden ofrecer elementos para la identificación de atenuantes e intensificadores verbales, que además de cumplir sus respectivas funciones del discurso, contribuyen a la tipificación de cortesía. Pues, los últimos trabajos que versan sobre cortesía buscan mostrar que la dicotomía intensificación – (des)cortesía no en todos los contextos se cumple. La autora expresa que estos rasgos son:

4. El tipo de relación existente entre los interlocutores – la distancia social, el poder, la familiaridad, etc.
5. Las variables sociológicas de los participantes – la edad, el sexo y el nivel sociocultural.
6. El tipo de temática que se está tratando.
7. La finalidad discursiva.

Aplicando lo anterior a la información obtenida, se ratifica que los miembros del grupo social son procedentes de la ciudad de Cartagena o han vivido gran parte de sus años en esta ciudad y que han trabajado muchos años en esa zona comercial de la ciudad, de 8 a 15 años en promedio. Esta información de los trabajadores puede llevar a identificar el tipo de relación existente entre ellos, en este caso no hay una distancia social, por el contrario el trato es muy familiar, incluso de confianza y camaradería. Sumado a que varios de los trabajadores son miembros de una misma familia.

Por otro lado, muchos de los enunciados presentados en esta descripción de los significados que se actualizan en esta región Caribe colombiana, pertenecen a interacciones cuya temática es informal, pues hablan en torno a la dinámica de las jugadas propias de los partidos de dominó y sobre charlas jocosas entre compañeros y amigos. En muchos de los casos intensificados por los trabajadores se logró identificar que el fin último es enfatizar en la broma que se pretende presentar en las interacciones. Mostrándose como personas descomplicadas y con fuertes lazos de amistad, lo cual, les permite hacer bromas pesadas y utilizar intensificadores de las enunciaciones acompañadas de palabras insultantes, aun así, las imágenes y las relaciones sociales entre ellos se mantienen intactas.

Esto se explica debido a que los esfuerzos comunicativos de los participantes de las interacciones tienden a reforzar sus imágenes de hombres, con una fuerte reafirmación de su masculinidad y al mismo tiempo personas con un gran sentido del humor. Por lo tanto, el efecto que producen en sus interlocutores es cordial y positivo, entendiéndose esto como una aplicación de cortesía. Porque de ser considerado como (des)cortés se tendría que observar un efecto negativo en las relaciones sociales entre los trabajadores al entablar las diversas situaciones de comunicación lo que por lo general no sucede de esta forma.

2.2. CLASIFICACIÓN DE LOS INTENSIFICADORES DE CORTESÍA USADOS POR LOS TRABAJADORES DE UN ALMACÉN DE REPUESTOS DE LA CIUDAD DE CARTAGENA.

La mayoría de las clasificaciones dada para los intensificadores fue recogida por Albelda (2005) en su tesis doctoral “La intensificación en el español coloquial”. Briz (1998) por su parte, propone una clasificación para el corpus del grupo Val.Es.Co, en la cual se organizan los intensificadores usados en la ciudad de Valencia (España). Las listas de los tipos de intensificadores suministrados por el corpus del grupo mencionado, están en relación directa con la clasificación de Albelda, aunque esta autora intenta incluir otros que de alguna manera están contemplados y diseminados en el corpus mencionado. Así, se observan los intensificadores en el nivel del enunciado y en el nivel de la enunciación.

En el trabajo de profundización que se está realizando, se proponen tres tipos de clasificación. La primera, será para aquellas palabras que individualmente porten una forma de intensificar de acuerdo con la gramática tradicional, en donde se tendrán en cuenta las categorías adjetivo, sustantivo, verbo, interjección y adverbio. La segunda forma de clasificación, es para aquellos enunciados donde la intensificación no se presenta en palabras aisladas sino de manera completa. La tercera, es para la intensificación de la enunciación en la cual se observa la relevancia de la modalidad dependiendo de la intención del hablante.

Es conveniente aclarar que los dos primeros procedimientos de clasificación pertenecen al nivel del enunciado y el tercero al nivel de la enunciación. Además, cada aspecto de la clasificación va acompañado de su respectivo ejemplo y su función de acuerdo al contexto de uso que se presente en cada caso.

Clasificación de los datos en el nivel del enunciado:

Esta primera parte de la clasificación, tiene que ver con aquellos recursos morfológicos, léxicos, sintácticos, fraseológicos y semánticos que han sido identificados

en el ámbito monológico partiendo de una previa identificación de los actos de habla producidos por los trabajadores del almacén.

A continuación se presentan los actos de habla seleccionados de las interacciones de los trabajadores para luego hacer una identificación de los intensificadores hallados en el nivel del enunciado.

Para el análisis se identificaron las interacciones entre los trabajadores, pues la intensificación es un proceso interactivo, no es solo una cualidad semántica sino que es un proceso realizado a través de las intervenciones de los hablantes. A partir de éstas, se identificaron los actos de habla siguiendo la tipología de Searle (1994) de los cuales se seleccionaron aquellos que están intensificados, luego se presentarán una clasificación de las formas de intensificación, primero en el nivel del enunciado y luego en el nivel de la enunciación.

De las intervenciones seleccionadas se identificaron los actos de habla, cuya cuantificación aparece en la siguiente tabla. Estos fueron organizados y contabilizados teniendo en cuenta la tipología de Searle (1994) y la propuesta por K. Bach y R.M. Harnish en Moreno Cabrera (2000).

Tabla N°6. Actos de habla en las intervenciones de los trabajadores del almacén de repuestos

CUANTIFICACIÓN DE LOS ACTOS DE HABLA				
ASERTIVOS (81)	COMPROMISIVOS (1)	DIRECTIVOS (43)	EXPRESIVOS (14)	
			Positivos	Negativos
Aseverativos (62)	Promesas (1)	Requeridores (10)	Fáticos (3)	Disentivos (7)
Informativos (6)		Interrogativos (21)		
Disputativos (9)		Conminatorios(7)	Asentivos (2)	Incriminatorios (2)
Disentivos (1)		Admonitorios (5)		
Responsivos (3)				
N° total de actos de habla (139)				

Fuente: elaborado por el investigador

A partir de la cuantificación de los actos de habla producidos por los hablantes en la investigación, se obtuvieron 139 actos en total; de los cuales, el mayor porcentaje lo tienen los asertivos con 81 actos, le siguen los directivos con 43, los expresivos con 14 y por último los compromisivos con sólo 1. Ahora bien, partiendo de los fines que tiene este estudio, se hace necesario saber cuántos de estos actos están intensificados.

Si bien es cierto que el número de actos de habla recolectado es de 139, intensificados se encontraron 104 que se dividen de la siguiente manera. De 81 actos asertivos, 61 están intensificados. De los 43 directivos, 33 están intensificados. De los 14 expresivos, 10 están intensificados; por último se tiene que solo 1 acto es compromisivo y no está intensificado.

Si se tiene en cuenta que el acto de habla presenta una fuerza ilocutiva donde la tipología que prevalece por el alto compromiso de los hablantes con su enunciado son los asertivos y los directivos. El primero porque presenta un compromiso con la verdad de lo enunciado y el segundo se caracteriza por el alto nivel de imposición de la intención del hablante hacia su interlocutor. Ambos tipos se caracterizan por provocar una tensión entre los interlocutores pues tienden a imponer su punto de vista o sus deseos a su receptor.

Estos actos de habla pueden llegar a mitigarse por medio del uso de atenuantes, los cuales buscan matizar un poco la imposición del hablante o se puede aumentar el compromiso del hablante con lo dicho por medio del uso de intensificadores cuya función es imponer más su posición o visión del mundo.

Es claro que en el grupo, objeto de estudio, de la investigación muestra una tendencia marcada hacia el uso de actos de habla asertivos (58, 27%), pues, como se ha expresado anteriormente, estos son presentados por el hablante como “lo real de determinado evento” (Moreno; 2000) o por lo menos busca mostrar “la creencia por parte del hablante para que se dé determinada situación” (Moreno; 2000), o “introducir al oyente la creencia de lo que se dice”(Moreno; 2000).

Sin embargo, para poder comprender la intensificación como un fenómeno social, se ha tenido en cuenta los actos de habla directivos, aunque su representatividad es de 30,93%, pues son aquellos mediante los cuales puede llegar a romperse la armonía y equilibrio en las relaciones interpersonales entre los hablantes. Pues con ellos “el hablante intenta que su interlocutor haga algo” (Moreno, 2000) Muchas veces, estos actos son impuestos al otro y por esto puede desencadenar en un rompimiento de dichas relaciones y ser tomadas como descortesías.

En la clasificación que se presenta a continuación se especificará el acto de habla y se analizará de qué manera el acto de habla directivo o asertivo, puede llegar o no descortés en una situación determinada.

Como se ha observado el hablante posee dos opciones para graduar sus actos de habla, ya sea aseverativo o directivo, lo puede aumentar por medio de intensificadores o disminuir con el uso de atenuantes. En este caso se presentará el uso de intensificadores como mecanismos de imposición del hablante sobre su receptor.

A seguir, se presentan las diversas clasificaciones tanto a nivel del enunciado, con base en la gramática tradicional, como a nivel de la enunciación, siguiendo la forma de intensificación de la modalidad y la fuerza ilocutiva.

Como lo expresa Albelda en su teoría sobre los intensificadores, no es posible hacer una clasificación de los mismos sin partir de las categorías gramaticales, pues son estas las que afectan los procedimientos de intensificación. Por tal razón en cada una de las tablas que se presentan a continuación se muestra el nivel de intensificación, ya sea este del enunciado o de la enunciación, luego la categoría gramatical seguida de la forma específica con valor a intensificar, es decir, el término que está intensificado por el hablante, posteriormente el ejemplo de donde fue tomado el caso a estudiar y por último la función que éste cumple en la situación de uso en cada caso específico.

En cuanto al primero, se presenta el nivel morfológico, se encontraron casos de sufijación como es la derivación diminutiva y aumentativa, aunque en algunas investigaciones sobre este caso en particular, tienden a mostrar que el uso del diminutivo se inclina a expresar la idea de pequeñez y aspectos cariñosos y que el uso del aumentativo tiende a ser despectivo. En este grupo social en particular funcionan para mostrar la solidaridad y la confianza entre los miembros del mismo.

Tabla N° 7. Recursos morfe máticos

NIVEL DEL ENUNCIADO			
Nivel morfológico: Sufijación	Formas con valor intensificador	Ejemplo	Función
	Hembrita	Delante de la hembrita	Enfatizar
	Cabronas	estoy esperando que las cabronas empiecen a producir	Hiperbolizar
	Cuñaíto	eso na más lo sabe el cuñaíto .	Expresar cercanía y mucha confianza.
	Chiquitico	Un candao Yale, chiquitico , pero mejor dicho.	Enfatizar
	Solito	Tú solito perdiste	Enfatizar

Se han seleccionado los enunciados anteriores para explicar las razones por las cuales estos son considerados intensificados, en el caso en que así sea, desde la dimensión en el mensaje, para luego, analizar las dimensiones comunicativas y posteriormente la dimensión social.

Este término, *hembrita*, pierde su significado de “animal o mujer de sexo femenino” para intensificar los lazos de la relación sentimental. En el ejemplo, la forma nominal con sufijación diminutiva, es usada con en el fin de imprimir mayor credibilidad al acto asertivo y enfatizar en lo real de la relación de pareja que se tiene con una de las participantes de la interacción.

En esta expresión se puede observar la forma a escalar pues es notable una escala donde el término de referencia es novia (hembra). Además, que no se está en el terreno de la mera intensificación del enunciado, puesto que esto implicaría una diferencia a escalar entre el nivel mínimo hembrita con su escala neutral hembra, y dicho de esta manera no estaría indicando nada.

Sin embargo, si nos remitimos al ámbito de la modalidad, se puede observar que el hablante busca expresar el grado de emoción por medio de la elección de la expresión – hembrita- con el fin de expresar su estado psicológico hacia el estado de cosas

expresados en la proposición, a fin de ser aceptado por la persona de la cual está enamorado.

Esto, no es la realidad de las cosas, ni evidencia del valor de verdad que se pretende mostrar, sino la expresión del deseo por parte del hablante a que su enunciado sea aceptado por su receptor y así abonar un poco al terreno de enamoramiento. Es así como Berrenechea define esta modalidad afirmando que “se manifiesta una valoración de los hechos con matices más o menos claros de la reacción emocional que provocan”. Su función, por tanto, es enfatizar en el hecho de que la receptora tiene una relación afectiva con el hablante.

Aunque, se entiende en la literatura sobre la atenuación, que el uso de los diminutivos es propio de esta estrategia discursiva, nótese que sería en el caso que se pretenda minimizar el efecto negativo que conlleva la expresión. Y como este no es el caso, pues en el contexto, hembra y hembrita, son términos intercambiables, puesto que presentan el mismo valor semántico, y ambas se refieren a la persona que representa el objeto de su amor, para referirse a la pareja. Tampoco presenta una expresión afectiva pues la intención del hablante es mostrar con orgullo la posible relación amorosa que podría tener con la receptora de dicho enunciado.

Es por lo anterior, que la expresión no aparece intensificada dentro de la situación de uso, pues el hablante no pretende hacer un contraste entre el término de referencia neutro y la escala máxima por medio de este enunciado.

Cabronas es un término intensificado con valor aumentativo, usado para referirse a la calidad de animales que posee en su finca. Éste acto asertivo hace referencia en esta escala a cabras, pero el hablante quiere mostrar el tamaño y calidad de las cabras. De ahí que, su función sea hiperbolizar la situación dejando ver que no son cabras pequeñas. Aunque aquí se refiere a las vacas que producen abundante leche, el hablante usa la expresión para lucirse ante sus interlocutores y producir el efecto de envidia en ellos por la idea de prosperidad que posee. Se puede afirmar que sí es un término intensificado de la cualidad positiva de los animales que tienen en la finca.

Con este acto de habla asertivo eso na más lo sabe el cuñaito, se pretende mostrar, en el sentir del hablante, el grado de cercanía que hay entre el dueño del almacén con este. Aunque en realidad no tienen ese grado de relación, el hablante con el uso de la expresión va mostrando sus sentimientos ante los interlocutores presentes, en especial, hacia la persona que le gusta, presente en la interacción. Aquí el término de referencia sería cuñado, pero el hablante escoge cuñaito con el fin de expresar el grado de afecto y cercanía que siente hacia receptor.

Si se tiene en cuenta la situación de uso en la cual se presenta la forma a escalar, se puede notar que no presenta una forma máxima, pues es normal que se use este término para referirse a alguien con quien se quiere emparentar.

Chiquitico, término usado para especificar el sustantivo candado, en la escala de la expresión el término de referencia neutro es chico o pequeño, sin embargo, no hay modificación del valor condicional veritativo del enunciado, pues sería muy pequeño. Esta expresión es usada para referirse a la pareja del dueño del almacén expresando en términos jocosos las características posesiva y celosa que ella tiene en su relación sentimental.

Ahora bien, el hablante no pretende ser ofensivo con la pareja de su jefe, sino que pretende expresar su juicio valorativo de la relación de pareja que éstos llevan por medio de una comparación entre el candado marca Yale, que aunque sea pequeño posee más seguridad que uno de otra marca con mayor tamaño y la esposa del dueño del almacén que aunque no está presente lo mantiene vigilado de manera constante, por lo tanto, no le permite ser mujeriego como lo era antes de iniciar una relación con ella.

En este punto es interesante un análisis del contexto comunicativo, en cuanto a la relación entre los trabajadores y la esposa del dueño, para algunos trabajadores la pareja de este les despierta sentimientos negativos, para otros, como es el caso del hablante, prefieren mantenerse neutros sobre el tema, sin embargo, este hablante con el enunciado pretende burlarse de la situación, con el uso de este término aparentemente despectivo, pero que para él no lo es. Pues no es su intención enfatizar en las características de la pareja sino en la desestabilidad que esto implica en el dueño del almacén, ya que, su preferencia es a ser mujeriego y dadas las circunstancias no puede serlo o por lo menos, sería más complicado. sí es un intensificador de cualidad de la pareja del dueño.

Solito es una expresión a escalar puesto que su término neutro es solo, no modifica el valor condicional veritativo, pues significa muy solo. Es una intensificación en el ámbito de la modalidad pues el hablante por medio de ella pretende expresar sus sentimientos de rabia, desespero, inconformidad con las acciones negativas del receptor al ejecutar las jugadas en el dominó. Es una forma de expresarle, de manera enfática, a su interlocutor que ha perdido porque no se deja guiar de una persona que sabe jugar, que en este caso sería el mismo hablante. sí es intensificada la cualidad negativa del jugador. Forma de indicar la forma de perder del compañero.

Con respecto a los recursos léxicos encontrados en el corpus, aparecen las unidades simples como son los adverbios, sustantivos, adjetivos y verbos. Ahora bien, Los adverbios poseen varias funciones y éstas se activan de acuerdo al contexto, sin embargo, la función que más prevalece es la de llamar la atención del interlocutor en el enunciado.

Los sustantivos encontrados en el corpus tienen la tendencia a expresar funciones como mostrar enfado, contrariedad, malestar, crítica del hablante hacia la persona que está cumpliendo el rol de interlocutor o hacia él mismo de manera directa.

En el adjetivo, se aprecia el uso de aquellos intensificadores con los que pretende enfatizar la cantidad y cualidad de algo o de alguien por medio del enunciado que emite el hablante.

Los verbos que aparecen intensificados hacen parte del grupo de los directivos propuestos por Searle (1994); cuya función es enfatizar en la orden o mandato que se está dando en una situación determinada. También, se encuentran verbos cuya función es expresar el estado anímico del hablante respecto a algo o a alguien.

Tabla N° 8. De recursos léxicos – unidades simples

NIVEL DEL ENUNCIADO			
Unidades simples	Forma con valor intensificador	Ejemplo	Función
Adverbios	Carajo	carajooo	Expresar contrariedad
	Uy	uyyy	mantener la tensión
	Erda	erda pero ahora	Aumentar la aprobación.
	Eche	Ataca a tu compañero, eche	Aumentar la crítica.
	Ahhh	ahhh Sayda	Expresar supuesto asombro.
	Mierda	Mierda , Homero	Mostrar fastidio, contrariedad e indignación.
	Ya	porque era inofensivo ya ,	Buscar la aprobación del otro.

Sustantivos	Marica	¡Tú eres marica !	Expresar un reclamo
	Hijueputa	Ese hijueputa	Mostrar enfado.
	Mariguera	¡Cuál es tu mariguera !	Mostrar molestia.
	Culo	Culo de pasá se va a lleva'	Enfatizar.
	Compa	¿Qué más compa ?	Expresar un saludo afectuoso
	Calidad	¡Habla, calidad !	Llamar la atención del interlocutor
	Compañero	Ataca a tu compañero	Expresar reclamo.
	Vale	¿Qué mi vale ?	Expresar un saludo
	Homero	No joda, homero	Enfatizar
	Marío	Ese marío tuyo	Enfatizar.
	Barras	5000 barras	Expresar la cantidad de dinero.
	Vuelta	tú le dañaste la vuelta	Enfatizar.
	Parche	tú que le dañaste el parche a él	Enfatizar.

	La Legal	Como la legal	Enfatizar.
	La Vaina	Uso, la vaina maluca esa	Forma despectiva
	Subasta	no aprovechaste la subasta que había aquí	Enfatizar.
Adjetivos	Bárbaro	Ese es bárbaro	Expresar cualidad.
	Viejo	Coge golpe, coge viejo	Enfatizar.
	Sanguinario	Ahh, sanguinario, sanguinario	Expresar cualidad
	Harto	Borracho y harto	Expresar cantidad
	Mondao	Yo estoy mondao	Enfatizar.
Verbos	Vete	Vete, vete, vete	Enfatizar.
	Zampar	le voy a zampar esto	Enfatizar.
	Me Cabrea	Me cabrea, me cabrea	Expresar rabia.
	Zumbaba	Le zumbaba una botella de aquí pa allá	Enfatizar.

Es importante recordar en esta parte que el valor intensificador se presenta evidenciado en formas gramaticales tradicionales, y sólo lo que se intensifica es la intención del hablante al expresar el enunciado en cuestión.

Uyyy término usado en el enunciado, *uyyy* ya lo gafnahteó ya, aquí, el término en referencia es usado por el hablante con el fin de mantener la tensión. Este acto aseverativo significa que le pega una cachetada o bofetada. Y es usado como respuesta al supuesto reclamo –pues están en una reunión social a las afueras del lugar de trabajo- que le hacen al trabajador más joven porque se encontraba tomando. La palabra es usada para sugestionar al receptor ante lo que le podría pasar, y por eso lo complementa con la expresión de la orden a que le dé una reprimenda por la acción de ingerir licor.

Todo esto, se hace de manera cómica pues ninguno de los presentes se siente ofendido por la broma pesada, ni siquiera la víctima de ésta. Utilizado con el fin de motivar más la tensión entre los hablantes.

Eche, expresión muy usada por los hablantes de esta región colombiana, sobre todo en actos directivos y aseverativos, y que posee varios usos, unas veces puede servir para expresar sorpresa, otras para llamar la atención del interlocutor. En este caso con el fin de mostrar el grado máximo de emoción negativa que le está produciendo los constantes errores que comete el jugador de dominó del cual están hablando y que se encuentra entre los presentes, de esta manera su función es aumentar la crítica hacia el jugador que no sabe jugar bien.

El término *mierda* no se está usando en ningún momento de manera literal, significando “excremento humano o de animal”, sino como una exclamación de desespero, con el fin de mostrar fastidio, contrariedad e indignación ante la negativa de parte del receptor a la petición, casi ruego, que le hace el hablante que consiste en que aquel le regale el dinero que se habían ganado por un trabajo hecho a un carro.

Ya, término usado por los hablantes con el fin de buscar la aprobación de lo dicho por parte de su receptor. Como no busca otra cosa que mostrar dicha aprobación no aparece intensificado pues es reiterativa esta expresión en las interacciones.

Ahora bien, los términos, *Marica* y *mariguera*, en su situación de enunciación, no se refieren al ámbito sexual. En su sentido denotativo, tanto la primera como su derivación son usadas con la finalidad de cuestionar la orientación sexual del interlocutor. Ambos se manifiestan en actos de habla directivos, pues con su uso el hablante pretende que su interlocutor cambie su forma de actuar y lleve a cabo la acción que este le expresa.

Ambos términos sirven para mostrar que es una antipatía, es decir, significa ser creído en alguna situación. Y son usados por el hablante para regañar a su receptor, expresar un reclamo y mostrar molestia por las malas acciones realizadas mientras está jugando domino. El hablante ha asumido el rol de instructor en el juego pero ha notado con desagrado que su alumno no se deja guiar, y es por eso que aparentemente lo maltrata de palabra, pero en realidad no es así, pues todos ya están acostumbrados a usar o escuchar estos términos en su medio de trabajo o en los momentos de esparcimiento.

Ese hijueputa, con esta expresión se busca poner en duda la honorabilidad de la progenitora del interlocutor y es usado para mostrar que el receptor se merece la serie de insultos que se le está profiriendo, interlocutor expresa enfado pues no ha aprendido nada de las jugadas de dominó, y al parecer de los presentes es muy terco y comete siempre los mismos errores. Hijueputa entonces sería un grado superior de la escala para referirse al receptor por lo enunciado anteriormente. Este acto de habla es tomado como un insulto pero en esta situación de uso en particular el hablante expresa una emoción de frustración y una valoración de la acción realizada por el otro.

Ahora bien, en el término *culo*, Cuyo significado literal se refiere al “conjunto de las dos nalgas”, en el enunciado *se va a llevar su culo de pasá*, este término interdicto es

usado como una forma de caracterizar y enfatizar las consecuencias negativas que va a sufrir el receptor por haber cometido un error al jugar dominó. Expresa el grado máximo de consecuencia que podría sufrir una persona en esas condiciones. Nótese como el término *culo* no modifica el valor condicional veritativo de la proposición expresada.

Los vocativos *Compa/compañero/calidad/vale*, pierden su sentido de referencia para funcionar como un marcador de cohesión grupal, pues como actos de habla corteses son usados para mostrar un grado de filiación y confianza entre los trabajadores.

En cuanto a la expresión *compa*, más que el apocope de *compañero*, lo que se pretende aquí es demostrar que son como hermanos, y de hecho, se tratan como si fueran miembros de una familia. No aparece en esta situación de uso en particular como una forma intensificada pues es normal tratarse con estas palabras entre ellos.

Otro vocativo usado por los trabajadores es el apodo *Homero*, término usado para llamar a uno de los trabajadores, por parecerse físicamente a un personaje de una serie norteamericana, Homero Simpson, por compartir tanto las características físicas como psicológicas, entre ellas el ser torpe. No está intensificado pues es un apodo, y lo que busca en el acto de habla es enfatizando el desespero por la torpeza.

Marío: termino apocopado de marido, en el acto de habla aseverativo *ese marío tuyo*, es usado por el hablante para demostrar que la pareja de su receptora, le cae mal, por convertirse potencialmente en su rival. Es usado como forma despectiva por los trabajadores del almacén, con él se enfatiza en el desprecio que le tiene al esposo.

Vuelta/parche, ambos términos usados para referirse a una situación o acción realizada por uno de los interlocutores. En el enunciado *tú le dañaste la vuelta*, la palabra de referencia es negocio, pero en este caso se maximiza la escala a negocio que tiene muchas ventajas. Otras veces se refiere a la pareja o la persona que le gusta,

específicamente al proceso de enamoramiento. En la palabra *parche* se maximiza el hecho de que pasen muy pegados.

La legal, vocativo usado para referirse a la persona con la que quiere tener una relación sentimental seria, en la situación a escalar, es el máximo de afecto y sentimiento que se profesa por esa persona.

La vaina, palabra que posee varios sentidos, entre los que se encuentra funda ajustada para armas y persona despreciable. En este caso se refiere cualquier cosa que no despierte el interés de los trabajadores, en este caso *uso la vaina esa*, se está intensificando la carretilla que llevan en ese momento por la calle. Como se está hablando sobre los diferentes tipos de carros que quisieran tener, en este caso se intensifica la cualidad negativa del objeto, como lo más horrible que podría tener una persona como medio de transporte.

Subasta, término cuyo sentido de base se refiere a venta pública de bienes o alhajas que se hace al mejor postor, y regularmente por mandato y con intervención de un juez u otra autoridad. En este caso particular, en el acto de habla aseverativo *no aprovechaste la subasta que había aquí*, se refiere a la situación atípica en la cual el hablante le regaló bebidas a todos los presentes en el almacén en ese momento. No parece ser intensificado, aunque sí se puede maximizar la acción del hablante, pues este se caracteriza por ser tacaño y egoísta, y al ser el mismo el que expresa el enunciado, lo que se resalta es el grado máximo de dádivas que pueda ofrecer y que el receptor no logró aprovechar por no encontrarse en el momento en que se dieron los hechos.

Bárbaro, expresión cuyas connotaciones se encuentra persona temeraria o muy fiera, inculta o cruel. En esta situación de uso se presenta como sinónimo de salvaje, como persona brusca que no piensa antes de actuar. Se maximiza la cualidad negativa del receptor puesto que no piensa las jugadas. Expresión de sorpresa por los errores cometidos por el otro.

Viejo: se refiere a “una persona de edad, cercana a los 70 años”. Este término es usado por el hablante para mostrar su rabia al referirse al otro, en este caso ausente. No hay intensificación pues es una forma regular de nominalizarse entre ellos. Sin embargo, si es asumido como un acto descortés pues pone en peligro la relación patrón-subalterno, al ser usado como un reclamo de parte de este hacia su jefe.

Sanguinario, adjetivo que se refiere a una persona feroz, vengativa que goza con derramar sangre. En este acto de habla aseverativo significa que es una persona que no perdona nada en el juego, siempre está ganando y no le da oportunidad a los demás. Es una persona que no le importa nada, no tiene que ver con nada, le gusta la pelea y siempre quiere ganar”.

El término en mencion, se usa para referirse al jugador de dominó que no perdona ni el más mínimo error de sus contrincantes para hacer que pierda el partido. Expresa el grado máximo de la persona que sabe cómo realizar las mejores jugadas en el dominó. Aparentemente puede ser asumido como un acto descortes, pues podría ser tomado como un insulto al referirse a una persona muy violenta. Pero en la situación de uso en la cual se encuentra es tomada como un elogio de las cualidades del interlocutor y por lo tanto es un acto cortes.

Harto: en este término una de los sentidos actualizados en su respectivo contexto a persona que ha saciado el apetito de comer y beber. Expresión para referirse al grado de ingesta de comestible que ha realizado la persona. Es una forma despectiva de referirse a aquellas personas que solo piensan en comer. Se maximiza la cualidad negativa del otro.

Mondao, derivado del término monda, palabra malsonante, usada en la zona norte colombiana para referirse al órgano reproductor masculino. Es considerado una forma a escalas cuyo referente neutro es no tener dinero, se usa sin modificación del valor condicional veritativo, puesto que no se puede estar muy sin dinero, se tiene o no se

tiene. Sólo que con el enunciado “yo estoy mondao”, se maximiza el grado de necesidad económica del hablante.

Vete, este verbo usado de manera imperativa, está enfatizado por la autorepetición, pues lo que pretende demostrar es que el hablante le crea y acceda a la petición de irse y olvidarse del dinero que le está cobrando por el trabajo realizado. Puede ser considerado desde la situación de uso como un acto descortés, pues el hablante pretende converse a su interlocutor que se olvide de su deuda.

Zampar/zumbaba, ambos términos poseen dentro de sus significados el de asestar, propinar algo y dar y atizar un golpe, respectivamente. En el ejemplo *hubiese dicho que no pa que veas tú que le zumbaba una botella de aquí pa 'lla*, pasa a representar un acto amenazante hacia el interlocutor, la acción de tirar una botella, o la acción de pegar un botellazo”. Aquí El referente neutro sería tirar, en este caso es acertar fuertemente con un objeto dirigido hacia una persona determinada. En este ejemplo se puede observar intensificando la rabia hacia el otro.

Me cabrea, expresión doblemente intensificada por medio del recurso de autorepetición. En la situación de uso se presenta cuando el hablante expresa rabia ante la actitud de su(s) interlocutores. Como expresión de referencia se tiene la palabra rabia, pero en este acto de habla aseverativo el hablante quiere expresar el grado máximo de esta emoción negativa que le produce la acción de la otra persona, al no comprender las instrucciones que aquel le había dado momentos antes de proferido el enunciado.

A continuación se presentarán los casos en los cuales se observa la intensificación en las locuciones realizadas por los trabajadores del almacén de repuestos en distintas interacciones. Se hará teniendo en cuenta la clasificación formal ajustada a los casos lingüísticos dados por los participantes.

Tabla N°9. Recursos léxicos- locuciones

NIVEL DEL ENUNCIADO				
Locuciones		Forma con valor intensificador	Ejemplo	Función
Nominal	Sustantivo+ adjetivo	Perro hijueputa	Te quito la silla perro hijueputa.	Enfatizar cualidad negativa.
	Sustantivo +preposición+ sustantivo	Culo de gueva	Eche, culo de gueva	Expresar cualidad
		Maricón de mierda	Ya pa que juegas, no joda, <i>maricón de mierda</i>	Expresar cualidad
		Pila de mierda	Desde cuando no te volteas con el doble blanco ahí, pila de <i>mierda</i>	Expresar cualidad.
		Culo de gahnata'	Te vas a ganá un <i>culo de gahnata'</i> .	Enfatizar
		Cara de verga	<i>Cara de verga</i>	Expresar cualidad
		Chiquero de puerco	Vas a montar es un <i>chiquero de puerco</i> ahí	Expresar cualidad.
	Sintagmas adjetivos compuestos	Quedé pasando cable.	¡Me traes algo! <i>Quedé pasando cable</i>	Expresar cantidad
		Paga pato	a <i>pagá pato</i> allá	Expresar negación
		Culo'e candaíto	culo'e <i>candaíto</i> que	Expresar cualidad.

Adjetivales			se puso.	
	Dos adjetivos unidos por conjunción	Bruto y medio	Ese es bruto y medio	Enfatizar
		Grande y bobo	Parece pelao grande y bobo	Enfatizar
		Borracho y hartó	Apenas comió no, qué borracho y hartó	Enfatizar
Adverbiales	Sintagmas prepositivos	De aquí pa allá	Zumbarte una botella de aquí pa allá	Enfatizar
		A diestra y siniestra	Está regalando chicha aquí a diestra y siniestra	Enfatizar
		Pa arriba y pa abajo	Anda con ese candaíto pa arriba y pa abajo	Expresar queja.
	Sintagma cuyo núcleo es un adverbio	Ya pa que	ah le tenías ya pa qué	Expresar negación.
		Ahí hay algo	Ahí hay algo, ahí hay algo	Enfatizar
	Sintagmas adjetivos	Con doble llave	Con doble llave	Enfatizar
	Dos verbos unidos por conjunción	Pensé que había aprendido	Pensé que había aprendido , él no ha aprendido a jugar.	Expresar malestar
	Verbo +sustantivo	Zumbaba una botella	pa que veas tú que le zumbaba una botella	Enfatizar
		Échalo suave		

Verbales	Verbo + adjetivo		<i>Échalo suave</i>	Enfatizar
		Cógela suave	<i>Cógela suave</i>	Enfatizar
	Verbo + sintagma preposicional	Levanto a trompá	<i>Levanto a trompá</i> al que me ponga esa música	Expresar enojo
	Complejas sintácticamente	Te va a mamar	<i>Te va a mamar</i> tu culo de ahohcá.	Enfatizar en la acción.
		Mira pa ve	<i>Mira pa ve</i>	Llamar la atención.
	Fijación fraseológica negativa	No voy a grabar una mondá	<i>No voy a grabar una mondá</i> , hombe	Enfatizar
		No gana ni con esta ni con la otra	<i>No gana ni con esta ni con la otra</i>	Enfatizar.
		Ni una mierda	Este partí'o es jopo. <i>Ni una mierda</i>	Enfatizar,
			Él no juega, <i>es mierda</i>	Enfatizar
		Sino ganas esta, no ganas ninguna	<i>Si no ganas con esta no ganas ninguna</i>	Enfatizar la acción.
		No sabe ná	<i>No sabe ná</i>	Expresar cualidad.
		Ni él sabe	<i>Ni él sabe</i> lo que lleva ahí	Expresar cualidad
		Ni nada	no te ha invitado ni al pueblo <i>ni nada</i>	Expresar cualidad.

		No le dio ná	pa que le diera ánimo y no le dio na	Enfatizar
		Pa joderte	si no era mía, yo, yo, pa joderte,	Enfatizar.

Perro hijueputa, la expresión perro que se refiere a alguien que se caracteriza por ser mujeriego o por tener buena suerte, se encuentra acompañado de un modificador insultante hijueputa. Este acto de habla expresivo en el ejemplo *te quito la silla perro hijueputa*, pone en duda la honorabilidad de la progenitora del interlocutor.

Cuando hablan de *perro hijueputa* quiere decir que es hijo de una prostituta, se utiliza para intimidar a la gente. Se usa en un contexto de confianza y camaradería, con el fin de molestar a su interlocutor, el receptor es nominalizado como perro intensificado con la palabra hijueputa. Es un acto aparentemente descortés, sin embargo, puede ser asumido como un acto de cortesía, pues tiene como función crear lazos de camaradería propios de los grupos de estos almacenes de repuestos.

Eche, culo de gueva, el hablante expresa un acto descortés al usar varias formas de intensificar que es la expresión *culo* más el modificador insultante *de gueva*. Lo cual quiere decir que es un flojo, se refiere a la persona que hace las cosas como no son, porque las guevas son las que pasan ahí y no hacen nada. En este caso en particular el enunciado que pretenden mostrar su desaprobación con el receptor, por no jugar bien y no prestar atención a lo que se le está diciendo.

Maricón de mierda/ pila de mierda: ambos enunciados son intensificados por la locución iniciada por el modificador insultante de mierda, la cual literalmente indica que la persona que recibe este trato es lo peor de la sociedad al ser asimilado con el producto de la defecación. Sin embargo, en este contexto de uso hace referencia a la máxima molestia que le causa las malas jugadas realizadas por el jugador más joven de los trabajadores del almacén. Es una forma como los trabajadores molestan con bromas pesadas a sus compañeros de trabajo por su falta de habilidad al jugar dominó.

Culo de gahnatá, este acto asertivo posee el significado de referencia que es un golpe. Sin embargo es intensificado en la máxima escala al ser antecedido por el término insultante *culo*, que pretende representar la fuerza del golpe. Es un acto de habla que busca reforzar los lazos de camaradería y fraternidad cuya función es la cohesión de este grupo en particular.

Cara de verga, expresión usada para nombrar a una persona, aquí intensificado por la palabra soez *verga*, término que se refiere al órgano reproductor masculino, que lleva a maximizar la expresión al hacer la similitud entre la cara del receptor y el genital masculino. Aunque en apariencia pareciera maximizar el insulto, en este caso el hablante lo usa para molestar a su compañero de trabajo y no para insultarlo.

Chiquero de puerco: desde el punto de vista semántico el enunciado puede llegar a incurrir en un error lingüístico por redundancia que presenta, pues ya la palabra *chiquero* significa lugar donde se crían los cerdos y siendo *puerco* sinónimo de este, no era necesario colocarlo pues está incluido implícitamente en la primera parte del enunciado. Sin embargo, el hablante lo que pretende es intensificar la expresión usando ambos términos para dar a entender que el desorden está clasificado en la máxima escala.

Pasando cable, con esta forma intensificada no hay ningún vínculo aparente entre la acción de pasar un cable y la connotación persona que está sin dinero. Sólo por lo que quiere expresar que es quedó “pelao” lo mismo que un cable.

Este acto aseverativo que literalmente y mirado de forma independiente no significa nada, pero desde que se actualiza el valor pragmático se puede entender que se está intensificando el hecho que el hablante tiene mucha hambre, esta última es el sentido de referencia.

Paga pato, este es otro enunciado que no tendría sentido de forma literal, pero en este contexto de uso se refiere a una persona que ha sido utilizado por otra, en este caso una mujer que utiliza a otro para sacarle plata pero sus sentimientos están dirigidos a otro hombre.

Cule´candaíto, es un acto aseverativo usado para referirse a la esposa o esposo actual. Hace referencia a la esposa del dueño del almacén que al parecer del hablante, se caracteriza por ser posesiva y celosa, pero en un grado máximo que posee una mujer que persigue y controla a su marido. Es asumido dado su situación de enunciación como una acto descortés, pues pone en peligro la imagen de un tercero, que en este caso en particular sería la esposa del dueño del almacén.

Bruto y medio/ grande y bobo, la primera expresión significa o quiere decir “que es un bruto y más, no sabe nada, personas que dicen las cosas y no saben cuál es el significado de ellas. Y la segunda significa que “tan grande y no está abispao”, a pesar de ser grande y tener una mayoría de edad, actúa como niño, se utiliza para referirse a las personas que les falta malicia; expresiones para caracterizar al trabajador más joven del grupo donde se puede notar que lo que se pretende es maximizar las cualidades negativas de aquel.

Borracho y harto, ambas expresiones usadas para criticar a uno de los cuñados del dueño del almacén, que en el imaginario de los trabajadores se caracteriza por ser “arrecostado” y “aprovecharse” de las circunstancias para tener bebidas y comidas gratis. Sólo que en este caso en el sentir de los trabajadores, éste se propasa con la situación para beber hasta emborracharse y comer hasta decir no más. Es notable el acto descortés por el hecho de que se pretende maximizar los aspectos negativos del interlocutor del enunciado por ser considerado como oportunista en estas reuniones sociales o familiares, en este caso en particular.

Zumbarte una botella de aquí pa´lla, expresión cuya referencia es tirar un objeto contundente, el hablante la enfatiza usando la expresión zumbarte sumada a la locución prepositiva de aquí pa´lla con el fin de dar la impresión que el golpe sería más fuerte y aumentar más la sensación de amenaza.

A diestra y siniestra, este acto de habla aseverativo quiere decir que la persona brinda a todos porque tiene bastante plata. Expresión que pretende enfatizar en la cantidad de bebidas que regalo para dar la sensación que era más de lo normal. El punto de referencia es regalar pero el hablante busca sentirse orgulloso por la acción que había realizado.

Anda con ese candaíto pa'riba y pa'bajo, expresión usada por el hablante con la cual pretende enfatizar la crítica que le hace a su jefe porque permite ser controlado por su esposa hasta el punto de que le llegue a gustar y por eso siempre está al lado de ella.

Levanto a trompá, como acto aseverativo es usado para medir el grado máximo del golpe que podría recibir la persona que no preste atención a las recomendaciones y termine realizando la acción que el hablante no quiere que haga.

Te va a mamar tu culo de ahocá, el hablante con esta expresión pretende darle en mayor énfasis al hecho de que la otra persona va a recibir las consecuencias de su mala jugada en el dominó. Es un acto que expresa una amenaza hacia el interlocutor y por lo tanto pone en peligro la imagen del mismo, por tal razón, es asumido como descortés.

No voy a grabar una mondá: la negación a realizar la acción es intensificada por el hablante con la palabra soez *mondá*, expresión que no tiene que ver con el sentido literal, sino que pretende implicar que dicha acción lo ha llevado a la escala máxima del fastidio y por tanto se niega a continuar realizándola.

No gana ni con esta ni con la otra, este acto de habla aseverativo pretende con su uso recurrente de la negación busca intensificar la cualidad negativa del otro, según el criterio del hablante.

Ni una mierda/él no juega es mierda, estos actos de habla aseverativos, ambas como expresiones negativas son intensificadas por la expresión *mierda*, la cual no se refiere a la defecación, ya que no es un término que llegue a modificar el valor condicional

veritativo, sino que el hablante busca maximizar sus emociones negativas ante la acción de compañero de juego.

Sino ganas esta, no ganas ninguna/ no sabe ná/ Ni él sabe, todas las anteriores expresiones pretenden intensificar el hecho que el otro, no ha aprendido lo que los demás le han enseñado acerca del dominó. Todos son formas

No te ha invitado ni al pueblo ni nada: como acto aseverativo es una expresión que busca intensificar la cantidad de términos referentes a la negación. Es un acto descortés pues pone en duda los conocimientos del interlocutor.

No le dijo ná, acto aseverativo que expresa molestia y al mismo tiempo expresa su frustración con el otro al no ser decidido y mostrarle a su receptora los sentimientos hacia ella.

pa joderte: Es una expresión de negación que es usada por el interlocutor para darle entender a su receptor que no va a realizar la acción pedida por éste.

Se puede observar en términos generales que este grupo tiende a utilizar las unidades fraseológicas en sus interacciones, pues son muy variadas las locuciones. En la tabla 3, aparece una lista de recursos, esos son los sintagmas nominal, adjetival, adverbial y verbal; donde la característica más sobresaliente es el uso de palabras mal sonantes que se usarían para insultar o agredir, con fines solidarios y de camaradería.

A continuación se presentan los casos de los recursos sintácticos intensificados por los trabajadores del almacén de repuestos.

Dentro de esta clasificación se presenta el concepto de Reprise, término incluido por Albelda (2005: 122) y definido como “la repetición por parte del oyente de lo dicho por el hablante con el fin de subrayarlo”.

Tabla N° 10. Modificadores sintácticos

NIVEL DEL ENUNCIADO				
Modificadores sintácticos		Forma con valor intensificador	Ejemplo	Función
Simples	Adverbios	Muy	<i>muy</i> fino	Enfatizar
		Nunca	Yo <i>nunca</i> he puesto esas palabras en mi boca	Expresar negación.
		Todo	Yo estoy <i>todo</i> embolata'o.	Enfatizar
Complejos	Locuciones determinativas	Hablas mierda	Es que <i>hablas mierda</i> , Ramón	Expresar rechazo.
		Un macho	¿tú no eres <i>un macho</i> ?	Enfatizar
Repeticiones	Estructuras apositivas	Ahí hay algo, ahí hay algo	<i>ahí hay algo, ahí hay algo</i>	Enfatizar
		No tienes na'. No tienes na'.	<i>No tienes na'. No tienes na'.</i>	Enfatizar
		Me cabrea, me cabrea	<i>me cabrea, me cabrea</i> porque no escuchabas,	Enfatizar
		Sanguinario, sanguinario	ahhhh, compañero, ahhh. <i>Sanguinario, sanguinario.</i>	Enfatizar
		No le dañé nada, no le dañe nada	<i>yo no le dañé nada, no le dañé nada</i> , el problema fue porque él no se decidió.	Expresar negación.

		Marica, es marica, es marica.	Marica, es marica, es marica.	Enfatizar
		Si te agarraste de ahí perdiste. Te agarraste de ahí perdiste.	Si te agarraste de ahí, perdiste. Te agarraste de ahí, perdihte. Yo dije no quiero que te agarres de ahí. Si te agarraste perdihte	Enfatizar
		Cuidado te paso, cuidado te paso	Tu eres marica, tu eres marica- ten cuidado que te paso, cuidado te paso.	Expresar amenaza
		Llámallo, llámalo	llámalo a vé llámalo, llámalo enseguida	Expresar mandato.
		Ven aca, ven aca	ven acá ven acá. Te quito la silla perro hijueputa	Llamar la atención
		Compra, compra	eche compra, comprabuscando compra	Expresar enojo
		Vete, vete, vete	- - qué ramón? - vete, vete, vete.	Expresar mandato.
	Reprise	- Este hay que embalsamarlo. -si quieres lo embalsamo	- A este hay que embalsamarlo. - Si quieres lo embalsamo y le hago una estatua, ahí.	Enfatizar
		Marica,es marica, es marica. A: Es marica, es marica.	- - Marica, es marica, es marica. - Es marica, es marica.	Enfatizar

Muy fino, es un acto aseverativo que en la situación de uso significa que habla bien, que habla con educación, que se sabe comportar. El adjetivo fino se encuentra intensificado por el adverbio muy, con el cual se pretende llevar a la máxima escala de valores la cualidad positiva del objeto al cual se está refiriendo.

Yo nunca he puesto esas palabras en mi boca, la expresión se encuentra intensificada por la palabra negativa nunca, con la cual se pretende dar credibilidad a lo dicho, en este caso, de presentarse como una persona decente que es incapaz de decir palabras soeces.

Yo estoy todo embolado, como acto aseverativo es una expresión usada por el hablante para manifestar que no tiene dinero, ésta es intensificada con el adjetivo absoluto todo, que en realidad no modifica el valor condicional veritativo de la proposición.

Es que hablas mierda, expresión usada por uno de los trabajadores para demostrarle al más viejo que no le cree nada de lo que le está contando, sólo que en este caso se intensifica por el término mal sonante *mierda*, como una forma máxima a escalar en el grado de mentiras que puede expresar una persona en una situación normal. Es asumido como un acto descortés porque pone en peligro la imagen positiva del interlocutor.

Tú no eres un macho, acto directivo usado para poner a prueba al interlocutor y así lograr su efecto perlocutivo, la expresión está intensificada por el término macho más la forma interrogativa, como una forma de poner en duda la masculinidad del otro. Este acto es usado por los hablantes para mostrar los lazos de camaradería que hay entre ellos.

Yo no le dañé nada, no le dañé nada: el problema fue porque él no se decidió, cierto?, en este enunciado se presenta la intensificación de la negación del hecho realizado por el receptor, por medio de la repetición realizada por el hablante.

Marica: expresión muy común por ser usada por los hablantes de esta zona norte de Colombia, en este caso aparece intensificado por la repetición de la misma.

Si te agarraste de ahí perdiste: expresión usada por el hablante para expresar su desacuerdo con la acción realizada por el receptor al cometer un error en la jugada que había realizado.

Aunque las expresiones para llamar la atención del interlocutor no es en forma directa un intensificador, sí lo es en algunos contextos en los cuales se pretende llevar a la máxima escala el deseo de ser escuchado y atendido por el receptor y esto si lo hace intensificado.

Con la expresión embalsamar se quiere decir que lo van matar, cuando se muere lo embalsaman y lo van a colgar. Éste se presenta intensificado con la repetición hecha por el receptor como una forma de aprobación hacia el enunciado expresado por el hablante.

De la anterior (tabla 10), se puede observar que hay una tendencia muy marcada hacia el uso de la repetición léxica en la reiteración de las frases. Por otro lado, el uso de modificadores simples y complejos, aunque aparecen, es mucho menor en comparación con el anterior. En cuanto a su función, en esta clasificación es notoria la función de intensificación de la cantidad y la cualidad de algo o alguien, y en la misma medida aparece la expresión del rechazo por parte del hablante hacia la acción realizada por otra persona.

Seguidamente se presenta la tabla que contiene la intensificación en el significado recogida y organizada en la propuesta presentada por Albelda (2005).

Tabla N° 11. Recursos semánticos

NIVEL DEL ENUNCIADO			
Recursos semánticos	Forma con valor intensificador	Ejemplo	Función
Ironía	En la zona alta del Pozón ⁷	Sí, en la zona alta del Pozón donde llueve y el agua te da por la barriga.	Enfatizar
	mira ya llegó la cuatro puertas	mira ya llegó la cuatro puertas vé	Enfatizar.
	Dios te bendiga de todos modos	te di 2 de 2000, no joda este es el billete del almuerzo, Dios te bendiga de todos modos.	Expresar desacuerdo.

⁷ Barrio popular de la zona sur oriental de Cartagena que se caracteriza por estar mal planificado y sufrir de inundación cada vez que llueve.

En la zona alta del Pozón, este acto aseverativo por sí solo no podría significar nada que estuviera intensificado, pero la situación de enunciación y el resto de la frase puede llevar a comprender que es un enunciado irónico, pues este barrio en referencia se caracteriza por ser como un pozo y claro al expresar la zona alta del pozón donde el agua llega hasta la barriga, es decir la zona media del cuerpo del ser humano, automáticamente se nota la intensificación de la burla cuyo objeto es el mismo hablante.

Dios te bendiga de todos modos, este acto expresivo si se asume el sentido de base de la expresión o el significado de cada palabra independiente, no se podría lograr interpretar la expresión de manera lógica. Sólo con la comprensión de la situación de uso en que se produjo el enunciado se podría entender el sentido irónico con la cual es usada la frase por el hablante. Se trata de uno de los trabajadores que está comprándole a un vendedor ambulante que ha pasado por el almacén vendiendo chicha de maíz y jugos.

El trabajador le ofrece a todos los allí presentes lo que ellos quieran tomar, pero al momento de pagar se sorprende por el valor tan elevado de la cuenta y es por eso que al final de regatear el costo, le paga al vendedor y termina la transacción con esa frase. Lo cual en verdad no es una bendición, tampoco es lo contrario, pues no terminan discutiendo, sino una forma intensificada para expresar el desacuerdo por lo elevado del total a pagar.

Para el caso de los tropos en la clasificación semántica del enunciado, se puede observar que se refiere al uso de ironías por parte de los trabajadores, la función que buscan con el uso de este recurso es enfatizar en la burla o broma que se pretende buscar con el enunciado expresado por el hablante.

Una vez presentado el inventario de los recursos semánticos intensificados por los trabajadores se pasa a mostrar una tabla con aquellos recursos que pertenecen al nivel fonético, específicamente, los que tienen que ver con el nivel suprasegmental.

A continuación se presentan los recursos suprasegmentales que tienden a ser intensificados. Las formas apelativas como llamadas de atención por medio del uso de interjecciones, que pretenden atraer la atención del oyente, “reforzando así sus lazos de unión con este” (Albelda; 2005: 131). Y el uso del modo oracional exclamativo, introducidos por las partículas exclamativas, interrogación retórica y las exclamativas indirectas. Todas estas buscan enfatizar la fuerza ilocutiva y llamar la atención del interlocutor.

Tabla N° 12. Recursos suprasegmentales

NIVEL DEL ENUNCIADO				
Recursos fónicos		Forma con valor intensificador	Ejemplo	Función
Recursos suprasegmentales	Formulas apelativas de llamada de atención	Ey	ey yo vengo acá de parte del papo	Llamar la atención del interlocutor.
		Aja	Aja , por qué no las dijiste	Reclamar
		Oye	Oye , sabes que yo estoy tirándole teléfono a este man	Llamar la atención del interlocutor.
		Mira - Ve	Mira ella vive allá y no conoce la mosca elegante.	Fático;apelativos.
		Ven acá	Pero, ven acá , cómo así tu acaso vas a llevar a Blanca.	Llamar la atención del interlocutor.
	Modo exclamativo oracional	¡Cómo Llores Te Casco!	Jonathan, sino ganas esta no gana ninguna. Como llores te casco.	Enfatizar
		Me Cabrea, Me Cabrea	Me cabrea, me cabrea por qué no escuchabas.	Enfatizar

Del anterior inventario se puede observar que hay expresiones que sólo poseen la función de llamar la atención del interlocutor pero sin contener intensificación pues no hay un elemento a escalar en los enunciados que se presentaron en las situaciones de uso en particular.

La interjección *ajá* sumado a la expresión por qué no le dijiste, se puede apreciar que en este caso el adverbio *aja* no representa aceptación o aprobación de lo dicho por el otro sino que al ser presentado el reclamo es llevado a la escala máxima que representa la desaprobación de la acción con la expresión de este término.

Pero ven acá, como así, tú acaso vas a llevar a Blanca tienes dólares?: Este acto directivo más que un llamado de atención, es una forma de replicarle – en apariencia- al receptor por la pretensión de querer salir con la hermana del dueño del almacén. Con esta supuesta réplica el hablante busca intensificar la burla que le hace a su receptor.

Como llores te casco, este acto amenazante es una de las muchas expresiones que usan los trabajadores para molestar con sus bromas al trabajador más joven e inexperto es la mencionada, con esta se pretende intensificar la amenaza hacia el receptor.

Llámallo enseguida, este acto directivo expresa la petición de realizar el llamado a otro se ve intensificado con la orden de inmediatez expresada con el término *enseguida*. Es un acto que tiende a amenazar la imagen del interlocutor.

En lo que se refiere a los recursos suprasegmentales, se observan dos funciones particulares que son el llamado de atención por medio de partículas desconectadas del enunciado y el rechazo hacia la acción realizada por otro.

Una vez presentado el inventario de casos en el nivel del enunciado a partir de la propuesta clasificatoria de Briz (1998) y Albelda (2005), se procede a presentar la clasificación en el nivel de la enunciación, siguiendo a los mismos autores. Es preciso aclarar en este punto, que es en el nivel de la enunciación donde se puede apreciar la actitud del hablante ante las acciones de alguien o hacia la imagen de su interlocutor.

En el nivel de la enunciación aparecen casos de intensificación propios de dos modalidades, la lógica y la oracional. Las cuales se presentarán a continuación en el orden respectivo.

Tabla N°13. Modalidad lógica

NIVEL DEL ENUNCIADO				
Modalidad lógica		Forma con valor a intensificar.	Ejemplo	Función
Modos verbales	Uso de imperativos	Llámalo	llámalo a ve llámalo, llámalo enseguida	Enfatizar.
		Acepta	acepta al pelao hombe, que es que culo'e elegancia	Enfatizar
		le cobras	ahora le cobras a Cindy oíste.	Enfatizar
		Me traes	¡me traes algo quedé! pasando cable,	Enfatizar
		Apaga	eeechee ya está bueno ya apaga esa vaina	Reafirmar
		coge	Coge tus hijueputas zapatos que voy a echarlos a la basura.	Enfatizar
	Uso del subjuntivo	Hubiese	Hubiese dicho que no pa que veas...	Enfatizar
Atributos calificativos de la verdad y la certeza	Atributo de la verdad	La verdad	Esta era para ganarla nosotros, la verdad tú eres culo de gueva, tu solito perdiste	Reforzar la opinión.
		Verdá	Es una Gueva, verdá.	Reafirmar lo dicho
		Erda sí	Erda si ahora tiene un bajón pero después que comió	Reafirmar lo dicho.

Acepta al pelao, hombe, que es culo'e legancia: este acto directivo es una petición hacia el receptor de que le preste atención y pueda aceptar como pareja a su compañero de trabajo, esta petición está intensificada con la interjección hombe que muestra desesperación ante la posible negativa del receptor, por último, el hablante hace un despliegue de las cualidades y virtudes que tiene el supuesto enamorado con la locución intensificada, es culo'e legancia con lo cual pretende producir un efecto positivo en el interlocutor.

Coge tus hijueputas zapatos que voy a echarlos a la basura, el mandato se ve intensificado con la locución hijueputas zapatos y con la amenaza de que van a ser echados a la basura si el receptor no responde inmediatamente al mandato hecho por el hablante.

Esta era para ganarla nosotros, la verdad tú eres culo de gueva, tu solito perdiste, aquí, en el acto aseverativo, el término que centra la atención es la verdad, con la cual el hablante pretende mostrar que es real lo que está diciendo como algo dentro del terreno de la verdad y que por nada del mundo se debe poner en duda.

Es una gueva, verdá es otro acto aseverativo, en donde la expresión de verdad el hablante pretende, más que demostrar el valor de verdad, mostrar su molestia por la actitud del trabajador mientras está jugando al dominó. Intensificando la cualidad negativa del otro. Con esta se busca la aprobación de los presentes en la interacción con lo enunciado y que va en contra del receptor.

Erda sí, ahora tiene un bajón pero después que comió, este acto aseverativo quiere decir que cuando se tiene hambre se baja la moral, se tiene el autoestima baja. Con la locución erda sí, el hablante pretende estar de acuerdo completamente con lo expresado por su interlocutor al criticar a uno de los cuñados del dueño del almacén y lo confirma aún más con el resto del enunciado, pues continua criticando a la persona de quien se está hablando.

En la modalidad lógica se presentan tres grandes clasificaciones, que son el uso del modo imperativo, del modo subjuntivo y los atributos calificativos de la verdad y la certeza.

De los modos imperativos y subjuntivos, se puede observar que ambos son usados para enfatizar mucho más el mandato y la amenaza, respectivamente.

Para el caso de los atributos, éstos son usados con varias funciones de acuerdo donde se encuentre ubicada la partícula en la proposición y según el contexto comunicativo que se presente. Si se presenta al principio de la proposición funciona para expresar solidaridad con lo enunciado por el interlocutor, mientras que si aparece al final tiene la función de buscar la aprobación del otro.

Por otro lado, se presentan los casos propios en la modalidad oracional, estos casos que se ilustrarán a continuación son propios de los hablantes del grupo social que se está estudiando, pues no se presentan casos parecidos a estos en las clasificaciones anteriores, aunque sí responden a la tipología netamente formal que proponen Briz (1998) y en particular Albelda (2005).

Tabla N° 14. Modalidad oracional

FUNCIÓN SEMÁNTICA Y PRAGMÁTICA				
Modalidad oracional		Forma con valor a intensificar	Ejemplo	Función
Expresivo-apelativa	Construcción con el adverbio ya	Ya lo gahnateó, ya	- ah estas tomando.... - huyyyy ya lo gahnateó ya	Forzar al interlocutor a realizar una acción.
Afectiva	Interjecciones	Nombe	te van a cascar. Jajaja - nombe .	Expresar negación.

En la tabla 14 aparecen dos casos particulares, el uso del adverbio **ya** con función apelativa cuando se encuentra al final de la proposición y como énfasis de la acción – la amenaza- hacia el otro cuando está al inicio y final de la proposición sobre todo si se acompaña de un tono marcado en el enunciado. Para el caso de la expresión ¡**Nombe!**, término que se usa mucho en la región caribe en general y por este grupo en particular, se utiliza con función de respuesta negativa enfática de la acción que se le propone.

Una vez realizada la revisión de las formas de intensificación que usan los trabajadores del almacén que además corresponden a las clasificaciones propuestas por

Antonio Briz (1998) y Marta Albelda (2005), se presentará una clasificación propia del grupo social en estudio.

A continuación se presentan aquellos recursos lingüísticos intensificados por el hablante, tomados de las interacciones entre dadas por los trabajadores de un almacén de repuesto de la ciudad de Cartagena.

Tabla N°15. Recursos morfológicos y sintácticos

NIVEL DEL ENUNCIADO				
Recursos		Forma con valor a intensificar	Ejemplo	Función
Morfológicos	Composición	panvete	Espera el chocolargate y el panvete	Burlarse del interlocutor.
		Chocolargate	Espera el chocolargate	Burlarse del interlocutor.
Modificador sintáctico	Creación léxica	Boro	Vente pa acá hombe que boro	Expresar camaradería y solidaridad de grupo.

De los dos recursos morfológicos y sintácticos, propios de unidades simples, se presenta el caso de composición, como son los casos de las expresiones *panvete* y *chocolargate*, usada por un mismo hablante con fines de camaradería y expresión de solidaridad propia de este grupo, pues los términos son usados, con conocidos, incluso con clientes que llegan al almacén de repuesto a fin de hacer una transacción, en este caso particular, se usa para darle un toque de humor a la situación comunicativa que se está presentando en ese momento.

En el segundo caso, los modificadores sintácticos, se presentan el caso del sustantivo *boro*, expresión que significa grupo de personas que se caracterizan por la gran confianza que hay entre sus miembros, dentro de este grupo social en particular, funciona como elemento cohesivo de grupo, pues refuerza la confianza y relación social que se tienen entre ellos.

A continuación, se presentan los casos de construcciones sintácticas complejas usadas por los trabajadores del almacén de repuestos en sus interacciones:

Tabla N°16. Locuciones

NIVEL DEL ENUNCIADO				
Locuciones		Forma con valor a intensificar	Ejemplo	Función
Adverbial	Sintagmas nominales	Culo de elegancia	Es que es <i>culo'e elegancia</i>	Enfatizar
Nominal	Sustantivo + frase preposicional	Tronco de leche	<i>Tronco de leche</i>	Expresar contrariedad

El término *culo* puede estar acompañando de diferentes complementos circunstanciales, como son elegancia, *mondá*, entre otros, por lo general se usa con fines aumentativos de la cualidad tanto positiva como negativa de algo o de alguien que se esté resaltando en el enunciado.

Para el caso de la locución nominal *tronco de leche*, sintagma muy usado en la región Caribe colombiana, funciona para expresar de forma superlativa la sorpresa que el hablante experimenta ante la buena suerte que acompaña a una persona en particular.

En lo concerniente al aspecto semántico, se presentaron los casos de metáforas e hipérboles, como se ve en la siguiente tabla:

Tabla N°17. Recursos semánticos

NIVEL DEL ENUNCIADO				
Recursos Semánticos		Forma con valor a intensificar	Ejemplo	Función
Tropos	Metáforas	El ojo atrás	Tú me tienes el ojo atrás	Enfatizar
	Hipérbole	Que culo'e cabezón	..lo que perdí yo por mi mala cabeza, mala cabeza!, que culo'e cabezón que se manda, ¡No Joda!	Enfatizar

La metáfora *me tienes el ojo atrás* es usada por el hablante con el fin de evitar el cumplimiento de sus responsabilidades laborales. Pretendiendo mitigar el cumplimiento de sus deberes. La hipérbole, *Que culo e´ cabezón*, busca aumentar al nivel máximo la cualidad negativa del otro, con el fin de producir un efecto cómico en la interacción, usando a su compañero para cumplir con su efecto ilocutivo.

Ahora se presentan diversos casos en la modalidad oracional como son el uso de expresiones exclamativas y locuciones, presentadas en la siguiente tabla:

Tabla 18. Modalidad oracional entre los trabajadores

NIVEL DE LA ENUNCIACIÓN			
Modalidad oracional	Forma con valor a intensificar	Ejemplo	Función
Exclamativa	yo estoy todo embolado	<i>Yo estoy todo embolado</i>	Enfatizar.
Modalidad o partículas adverbiales	Ahí	<i>ahí</i> hay algo, <i>ahí</i> hay algo	Enfatizar
		Si te agarraste de <i>ahí</i> , perdiste	Enfatizar
		el que te pidió que pague <i>ahí</i>	Expresar mandato.
Unidad fraseológica	Va a sabe tú	<i>Va a sabe tú</i>	Enfatizar
	Mira tú esa vaina	osea qué te quedé debiendo, mira <i>tú esa vaina</i>	Enfatizar
	Lo pongo a pasar cable	Sino <i>lo pongo a pasar cable</i>	Enfatizar
	Que monda es la que veh tú?	<i>Qué mondá es la que vej tú?</i>	Enfatizar

En el uso de exclamativas se presenta *estoy todo embolado*, expresión muy utilizada por los miembros de este grupo social en particular con el fin de expresar que no tiene dinero ni para las cosas básicas, con esto el hablante pretende tocar las fibras de la sensibilidad o emoción en su interlocutor para conseguir que le regale algo, le perdone la no ejecución de un pago o el cumplimiento de algún deber.

El caso particular del adverbio *ahí*, se puede observar que posee varias funciones distintas a las expresadas desde la gramática, utilizado como recurso cohesivo que funciona como anáfora siendo referencia de un lugar determinado. Ahora bien, en estos casos en particular, se asume como una expresión de fastidio por la acción realizada por otro, debido a esto, podría ser reemplazada por la expresión *¡no joda!* en algunos enunciados y cumplirían su misma función.

También, podría ser reemplazado por la expresión *por favor* en algunos contextos comunicativos, pues sería una forma particular de expresar cortesía entre los hablantes de este grupo. Por último, sirve para hacer énfasis en la situación y en las cualidades negativas o muy mínimas del interlocutor, funcionando como llamado de atención hacia lo que se está expresando.

Las demás locuciones que se presentan en la tabla, tienen la función de expresar las cualidades negativas del interlocutor y enfatizar la amenaza, el reclamo o la incredulidad hacia el otro.

Por último, se presenta la clasificación de los recursos intensificados que los trabajadores usan con la función fática-apelativa y se le presenta en una tabla separada de la anterior, pues son muy usados por este grupo y merecen ser listados de manera individual para mayor comprensión los contextos comunicativos en los cuales se presentan.

Tabla N° 19. Otros recursos de la modalidad oracional

Modalidad oracional: afectiva	Forma con valor a intensificar	Ejemplo	Función
Interjecciones	hombe	Cachaco vente pa ca hombe	Enfatizar Fático-apelativo.
		Hombe no joda Ramón	Enfatizar
		acepta al pelao hombe,	Enfatizar
	¡qué carajo!	ay no joda un buen cliente como tu.... Una falla ¡que carajo!	Solidariza. Realzar las cualidades.
	carajo	No, nojodaa carajoooo,	Enfatizar
	ya	no porque estamos aquí entre confianza ya	Expresar conformidad y aprobación.
	ajá	Ajá Homero	Llamar la atención.

	uy	uyyyy ya lo garnoteo ya	Enfatizar.
	ah	ah le tenías ya pa que	Llamar la atención. Sorpresa y admiración.
	<i>mira</i>	mira ella vive allá en Montería y no conoce la mosca elegante	Fático-apelativo. Llamar la atención.
	ve	Ve , quédate allí, ya pa que juegas.,	Fático-apelativo.
	Oye	oye sabes que yo estoy tirándole teléfono a este man	Apelación al otro. Llamar la atención.
Calificaciones afectivas y valorativas de lo dicho: Insultos y expresiones mal sonantes de queja	Marica	Hey, hey, hey, marica .	Reforzar acercamiento y confianza.
	No joda	te dí 2 de 2000, ¡ no joda ! este el billete del almuerzo	Expresar queja.
	Eche	cógela suave que estoy con la hembra acá, eche	Expresar desagrado.
	Mierda-	Este partio es jopo, ni una mierda .	Expresar una queja o malestar.
	Erda	Erda , Jonathan, hijueputa, no joda.	Expresar una queja o malestar
	hijueputa	T e quito la silla perro hijueputa	Expresar malestar
	mondá	No voy a grabar una monda	Expresa negación
	Culo de gueva	Ataca a tu compañero, eche, culo de gueva .	Expresar enojo

	Maricon de mierda	Ve, quédate allí, ya pa que juegas. No joda maricón de mierda .	Enfatizar.
	Cara de verga	Te vas a ganah un culo de gahnatá, cara de verga .	Enfatizar
	Maricón-Perro hijueputa	Habla, maricón . Di algo perro hijueputa .	Enfatizar
	Estás jodio	estás jodio Ramón no aprovechaste la subasta que había aquí	Enfatizar

Muchas de estas expresiones son usadas para llamar la atención del interlocutor o para que éste haga la observación que se le dice en el enunciado, la característica particular es que no hacen parte de la proposición sino que presentan independencia tanto sintáctica como semántica. En otras palabras, son procedimientos usados por el hablante para realzar su papel en la interacción.

Sin embargo, se quiere hacer una descripción aparte para el caso de la expresión *hombe* pues posee diversas funciones que dependen de la entonación marcada, tomando rasgos suprasegmentales, ya sea de la posición inicial o final en el enunciado; donde en posición inicial o como enunciado independiente tiene el fin de expresar malestar o enfado ante una acción particular o ante una persona. Mientras que estando al final del enunciado posee la función de estrechar los lazos de confianza y camaradería entre los hablantes.

Por último, es muy interesante observar que este grupo social utiliza muchas expresiones mal sonantes ya sea para llamar a su interlocutor, para expresar fastidio ante la acción realizada por el otro, o para resaltar las cualidades negativas del interlocutor minimizando sus capacidades de realizar una actividad en particular, negándole así la participación activa dentro de la cohesión grupal.

2.3. ANÁLISIS DE LOS INTENSIFICADORES DE CORTESÍA USADOS POR LOS TRABAJADORES DE UN ALMACÉN DE REPUESTOS EN LA CIUDAD DE CARTAGENA

El análisis de los intensificadores tiene su razón de ser en el hecho que la definición de intensidad supone una gran carga intencional, emotiva o cuantitativa del contenido significativo de una palabra o de un enunciado completo; por lo que la intensificación se enmarca dentro de la subjetividad del hablante y añade rasgos connotativos al significado denotativo de una palabra.

Es precisamente este aspecto en el cual se enmarcará el análisis pues se pretende, realizando un contraste entre las expresiones que alcanzan un sentido distinto al literal, la forma en que son interpretados en el contexto sociolingüístico y pragmático en el que son usados.

A partir de la información social de los trabajadores que participaron en la investigación, se puede relacionar el uso de intensificadores con las variables sociales tenidas en cuenta para la caracterización de cada uno de ellos. En primer lugar, la variable género, como ya se mencionó, está conformada por hombres todos trabajadores del taller de repuestos. En este sentido, la utilización de intensificadores no se diferencia para esta variable en particular. Salvo que se tenga en cuenta la intervención de estos con mujeres o con hombres, lo cual se verá reflejado en el análisis cualitativo de los intensificadores verbales en las relaciones comunicativas.

Para terminar, teniendo en cuenta la subdivisión de la variable nivel de formación, dentro de los estudios primarios y bachilleres, técnicos y profesionales, tienden a la utilización de los actos asertivos-aseverativos, lo que quiere decir que para esta variable hay un uso recurrente de intensificadores en estos actos de habla.

Tabla N°20. Intensificadores y nivel de formación

NIVEL DE FORMACIÓN			
PRIMARIA	BACHILLER	TÉCNICO	PROFESIONAL
No hombe pa que después digan que yo soy el novio.	pero el marica ese quedó que me llamaba.	Que cuando tú me tienes el ojo atrás yo te dije algo a ti. . Eche marica.	apenas comió no, que borracho y hartó
No porque estamos aquí entre confianza ya.	Erda sí, ahora tiene un bajón	Ahora que venga acá John le voy a zampar esto	L evanto a trompa al que me ponga esa música.
tu no cogiste, estás jodío.	porque si estuviera con las pilas puestas	tu tienes plata hoy y yo estoy todo envolatado.	Te vas a ganah un culo de gahnata'a,
eso no está en mi vocabulario, yo tengo un vocabulario muy fino	<p>Te agarraste de ahí, perdihte. Yo dije no quiero que te agarres de ahí.</p> <p>Si te agarraste perdihte.</p> <p>Ve, quédate allí, ya pa que juegas. No joda maricón de mierda.</p> <p>Noooo, no jodaaaa, desde cuando no te volteas con el doble blanco ahí, pila de mierda.</p> <p>. No, no jodaaaa (risas), carajoooo, echee.</p> <p>Es que yo le digo estás botando de cuatro y después otra vez va a montar.</p>	ah blanca, allá te oigo a ti	<p>¿: ya lo gafnoteó Iván: ah estas tomando....</p> <p>¿: uyyyy ya lo gahnoteó ya.</p>

yo nunca he puesto esas palabras en mi boca	te van a cascar jajajaja.	él dice que mira lo que perdí yo por mi mala cabeza, mala cabeza!, que cule cabezón que se manda	Ese es bruto y medio. Ese es bárbaro ⁸ voltearse con doble W.
No aprovechaste la subasta que había aquí.	Con doble llave.	Ese hijueputa. Tu eres marica, tu eres marica-	La verdad tu eres culo de gueba, tu solito perdiste
ya no puede, con ese culo'e candaíto que se puso	No sabe na' lo que lleva ahí. No sabe ni lo que lleva el otro. Ni el sabe lo que lleva ahí	Ataca a tu compañero, eche, culo de gueba.	Tronco de leche. (5 seg. En silencio) a este hay que embalsamarlo. 22. C: Si quieres lo embalsamo y le hago una estatua
estás jodío ramón	<i>Bah a saber tú, no joda. Él no juega, es mierda (risas). Pensé que ha aprendido, el no ha aprendido a jugar.</i>	<i>Como el Yair, ahhhh, compañero, ahhh. Sanguinario, sanguinario. Jijiji</i>	
<i>Sí, en la zona alta del pozón donde llueve y el agua te da por la barriga</i>	<i>Marica, es marica, es marica. A: Es marica, es marica.</i>	<i>Es que hablas mierda, Ramón.</i>	
<i>- quien te pidió?, el que te pidió que pague ahí.</i>		<i>Se agarra. No joda. Pa' que rehpete.</i>	
<i>- yo estoy mondao.</i>		<i>ahí hay algo, ahí hay algo.</i>	

⁸ Risas.

<i>no anda es con ese candaíto pa arriba y pa abajo.</i>			
<i>eso na más lo sabe el cuñaíto.</i>			
<i>- uso la vaina maluca esa</i>			
<i>ya yo tengo la finca, estoy esperando que las cabronas empiecen a producir ya.</i>			
<i>somos socios, si no lo pongo a pasar cable, el del flow soy yo.</i>			
<i>- nombe a pagá pato allá.</i>			
<i>porque era inofensivo ya, pero es todo lo contrario</i>			
<i>estaba regalando chicha aquí a diestra y siniestra.</i>			

En este análisis se utilizó los casos representativos, para mostrar si hay o no evaluación en cada uno de ellos, comprobando la existencia de las propiedades que debe tener una palabra, proposición o enunciado, siendo éstas el concepto de escala, ya sea de un léxico o de la fuerza ilocutiva, la presencia del hablante en el mensaje para la comprensión de la connotación de los enunciados y la carga afectiva que se le imprime a ellos.

Ahora bien, el elemento intensificador no llega a modificar el valor condicional veritativo del enunciado, pues no se trata de la verdad sobre los referentes de la realidad lo que se pretende intensificar sino la actitud del hablante. Una vez cumplido este procedimiento se identificó el tipo de intensificador, y seguidamente, el modo. Por último, se especificó la función que cumple dicho enunciado intensificador en la interacción.

Por otra parte para complementar el análisis cualitativo, se procederá a presentar información sobre frecuencias y tendencias de los trabajadores en las relaciones comunicativas con clientes, empleador y familiares, en lo que se refiere al uso de intensificadores. De la información general de frecuencias y porcentajes sólo se van a tomar algunos datos que servirán de apoyo al análisis cualitativo que se está presentando⁹.

En la relación trabajador con los clientes que llegan a su lugar de trabajo se presentaron los siguientes intensificadores.

Tabla N°21. Recursos intensificadores trabajador- cliente.

INTENSIFICADORES			Frecuencia	Porcentajes
Calificativos de lo dicho	Términos interdictos	¡No joda!	1	12,5%
Modalidad oracional	Imperativos	Espérate	1	12,5%
Apelativos	Interjecciones	Oye	2	25%
		Ay	1	12,5%
		Ajá	1	12,5%
		¡Qué carajo!	2	25%
TOTAL			8	100%

⁹ Los datos completos reposaran en los anexos de este documento.

La tabla número 24 refleja los recursos intensificadores que usan los trabajadores interactuando con sus clientes, donde se observa que tienden a utilizar los términos interdictos, interjecciones e imperativos. Para el caso de la relación comunicativa cliente-trabajador, usan con mayor recursividad el término interdicto **¡Qué carajo!** Con un 25%, a fin de motivar la acción hecha por el cliente por parte del trabajador. Se observa que los trabajadores no usan los términos interdictos para dirigirse hacia el cliente y mucho menos con el fin de insultarlo. En los casos en que aparecen estos términos son usados para mostrar su aprobación o acuerdo con las decisiones o determinaciones tomadas por el cliente.

Por otra parte, es muy común entre los trabajadores el uso de interjecciones, dentro de las cuales aparece la opción **oye**, 25%, con la finalidad de llamar la atención del interlocutor. Mientras que, y de manera contrastiva, entre las menos usadas se encuentran la expresión **¡No joda!**, y las interjecciones **ay** y **ajá**, todas representan el 12,5%, cada una.

Dado que existe una jerarquía entre los trabajadores en su lugar de trabajo, se presenta los intensificadores utilizados cuando éstos interactúan con el dueño del almacén con el fin de contrastarlos con las demás relaciones en la cuales ellos se presentan.

Tabla N°22. Recursos intensificadores Empleador- Empleado

INTENSIFICADORES			Frecuencia	Porcentajes
Recursos apelativos	Interjecciones	Hombe	2	8,0%
		No hombe	1	4,2%
		Hey	1	4,2%
		Ahhh	1	4,2%
Modalidad		Dame eso	1	4,2%
		mete	1	4,2%

oracional	Imperativos	Vente	1	4,2%
		Tráete	1	4,2%
		dile	1	4,2%
	Reprise	Coge golpe, coge viejo	1	4,2%
		Mira, mira, mira	1	4,2%
		Cógela del pelo, cógela del pelo.	1	4,2%
		Parece pelao grande y bobo, parece un bobo grande	1	4,2%
	Calificativos de lo dicho	Interdictos	¡No joda!	4,2%
Fatico-apelativo	Apelativo	Cachaco	1	4,2%
		América	1	4,2%
		Nombres de pila (Ramón, John)	2	8,0%

		Apodos (saya)	1	4,2%
Semántica (tropos)	Metáfora cotidianas	Zampar	1	4,2%
		Cascar	1	4,2%
		Boro	1	4,2%
Referencia focalizadora egocéntrica	YO	Uso repetitivo del yo	1	4,2%
TOTAL			24	100%

De la relación entre el empleador y el empleado aparecen de manera recurrente la interjección **hombe**, planteada en la tabla 25, representa el 8,0% de la muestra. De la misma manera, aparece el uso seguido del nombre de pila, **Ramón, John**, como forma de tratamiento no solo del empleador hacia el empleado, sino también en sentido inverso, representando también el 8,0%.

Por lo demás, se puede apreciar en la tabla que es muy variado el uso de distintos tipos de intensificadores, aunque con un porcentaje relativamente bajo, representando para cada caso el 4,2% del total de la muestra.

La relación trabajador – trabajador es la que muestra con más frecuencia la utilización de recursos intensificadores, alcanzando a tener un total de 111 realizaciones. Es por esto que, para poder hacer más comprensible la presentación de los datos se va a mostrar una tabla por cada tipo de intensificador presentado sus interacciones.

Tabla N°23. Intensificadores (términos interdictos) de las interacciones empleado – empleado.

CALIFICACIONES AFECTIVAS Y VALORATIVAS DE LO DICHLO	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Marica	11	26,0%
No joda	7	16,1%
Hijueputa	5	11,4%
mierda	4	9,5%
Perro hijueputa	2	4,7%
Culo de gueva	2	4,7%
Jopo	1	2,3%
Gueva	1	2,3%
Bruto y medio	1	2,3%
Mariguera	1	2,3%
No joda, maricón de mierda	1	2,3%
Carajo	1	2,3%
monda	1	2,3%
Culo de gahnatá	1	2,3%
Cara de verga	1	2,3%
Pila de mierda	1	2,3%
Maricón	1	2,3%
bárbaro	1	2,3%
TOTAL	42	100%

Una de los recursos más usados son las partículas modales cuya función es fático-apelativo, por lo general no cambian el valor condicional veritativo pero si muestran la carga emotiva del hablante ante algo o alguien.

Tabla N°24. Llamado de atención de empleador-empleado.

LLAMADO DE ATENCIÓN			FRECUENCIA.	PORCENTAJES
Modalidad afectiva	Verbos para llamar la atención del interlocutor	Mira pa' ve	1	7,1%
		Ven acá	2	14,3%
		Habla	1	7,1%
	Interjecciones	Ahhh	2	14,3%
		Eche	4	28,6%
		Hey	3	21,5%
		Erda	1	7,1%
TOTAL			14	100%

De las 14 realizaciones que sobre las interjecciones (tabla 27) fueron usadas por los trabajadores, se encuentra como el caso más usado el término **eche**, representando el 28,6%. Seguido de los casos **hey** y **ahh**, que representan el 21,5% y el 14,3%, respectivamente.

Mientras, que los trabajadores usan de forma menos recurrente la interjección **erda** y para el llamado de atención hacia el interlocutor, los casos **mira pa ve** y **habla**, representando cada uno el 7,1% del total de la muestra.

Tabla N°25. Adverbios de empleado- empleado.

Modalidad oracional	ADVERBIOS		Frecuencia	Porcentajes
Expresivo apelativa	Ahí	Si te agarraste de ahí	7	63,6%
	Ya	Ya, regálame eso	1	9,1%
		Ya lo gahnateó, ya	2	18,2%
	Allí	Quédate allí	1	9,1%
Total			11	100%

De los recursos intensificadores que usaron los trabajadores, se encuentran los adverbios (tabla 28), de los cuales el caso más usado es la forma **ahí**, además se observan 7 realizaciones que representan el 63.6% del total del corpus. En contraste con este tipo de intensificador, se encuentran los adverbios **ya** y **allí**, cuyas frecuencias sólo alcanzaron el 18.2% y 9.1%, respectivamente.

Tabla N°26. Negaciones intensificadas de empleado-empleado.

NEGACIONES INTENSIFICADAS			FRECUENCIA	PORCENTAJES
Fijación fraseológica negativa	Ni	Ni él sabe lo que lleva ahí	1	14,3%
		No gano ni con esta ni con la otra	2	28,6%
	Nada	No sabe nada	4	57,1%
		No tienes na'		
TOTAL			7	100%

El recurso intensificador **ni** y **nada** (tabla 29), al igual que los demás intensificadores, se muestran interesantes pues tienen la particularidad de ser propios en la relación comunicativa entre los trabajadores, en el registro formal como informal. De éstos, el enunciado más usado por los hablantes es **no sabe nada**, su representatividad fue del 57,1%. Seguido por **él no gana ni con esta ni con la otra** y **ni él sabe lo que lleva ahí**, cada una representan el 28,6% y el 14,3%, respectivamente.

Tabla N°27. Uso de imperativos de forma intensificada en la relación empleado-empleado

TIPO DE MODALIDAD ORACIONAL	IMPERATIVOS	Frecuencia	Porcentajes
	Vete, vete, vete	1	33,3%
	Coge tus hijueputas zapatos	1	33,3%
	Dí algo	1	33,4%
	TOTAL	3	100%

De las diferentes formas intensificadas se encuentra el uso del imperativo **vete** (tabla 28) acompañado del recurso de la repetición, al mismo tiempo se presenta el imperativo **coge** con 33.3% seguido del término interdicto **hijueputa** con 33.3% y el imperativo **di** acompañado del genérico **algo** 33.4%.

Por último, se presentan los datos más significativos que se identificaron entre los trabajadores y los familiares del dueño, esto servirá para apoyar los cambios y tendencias que tiene el grupo social en sus interacciones con otros hombres y en aquellas donde intervienen mujeres.

Los intensificadores en este tipo de relación se presentarán por medio de dos tablas, una para los casos en que los trabajadores interactúan con mujeres y otro para cuando interactúan con hombres.

Tabla N°28. Intensificadores usados con hombres entre empleados y familiares del dueño.

INTENSIFICADORES CON HOMBRES			Frecuencia.	porcentajes
Modalidad afectiva	Interjección	Erda	2	40%
Recursos semánticos	Metáforas cotidianas	Un bajón	1	20%
		Si tuviera las pilas puestas	1	20%
		Harto	1	20%
TOTAL			5	100%

En relación con los intensificadores usados entre los trabajadores y familiares del dueño que pertenecen al sexo masculino, se encuentra como más usada la interjección *erda* con una frecuencia de 2 realizaciones, las cuales representan el 40%. Las demás, solo mostraron una realización para cada caso, cuya frecuencia porcentual es 20% para cada uno.

Tabla N° 29. Intensificadores usados con mujeres entre empleados y familiares del dueño.

INTENSIFICADORES USADOS CON MUJERES			Frecuencia	porcentajes
Modalidad afectiva	Interjección	echeee	1	16,7%
		ombe	1	16,6%
Calificaciones afectivas y valorativas de lo dicho	Términos interdictos	Una monda	1	16,7%
Modalidad oracional	Adverbio	ya	3	50%
TOTAL			6	100%

En lo que se refiere a los intensificadores usados en las relaciones entre los trabajadores y las mujeres que hacen parte de la familia del dueño, se caracteriza porque **echee** representa el 16.7%, **hombe** 16.6%, mientras que **una monda** 16.7% (tabla 32), a excepción del caso del adverbio *ya* que ha tenido una frecuencia elevada, alcanzando el 50% de los datos tomados en el corpus.

Una vez finalizado el sumario de casos de intensificadores más usados como las menos utilizadas por los trabajadores en cada una de sus relaciones comunicativas, se pasará a hacer un análisis cualitativo de los casos a partir de los conceptos situación de enunciación y evaluación, con el fin de explicar cómo se presenta la intensificación en cada uno de ellos.

De todo lo anterior y en su orden, se puede apreciar que los enunciados intensificados que más caracterizan la idiosincrasia del hablante de la zona norte del Caribe colombiano en sus interacciones y relaciones con clientes, familiares del dueño del almacén y, claro está entre ellos mismos son las interjecciones “*oye*”, “*hombe*”, “*erda*”, “*eche*” y “*carajo*”, los adverbios “*ahí*” y “*ya*”, el uso de nombre de pila, apodos y de *términos interdictos* para referirse a sus compañeros de trabajo, entre otros. Estos y otros que cobran importancia dentro de la situación de uso.

A continuación, se presentan algunos ejemplos que se caracterizan por contener varios recursos intensificadores, estos son las expresiones “*no joda*”, “*carajo*”, “*eche*”, acompañados por los términos *nada-* en forma apocopada- y *ni*.

El ejemplo se dio en un contexto situacional informal, el hablante es uno de los trabajadores más experimentados, con más antigüedad dentro del grupo y su interlocutor es el trabajador más joven y con menos experiencia. El joven es uno de los jugadores de dominó y aquel, -el hablante- está como espectador del mismo.

¿: **no jodaaaa** (risas), **carajoooo**, **echee**. Es que yo le digo estás botando de cuatro y después otra vez va a montar. Por eso, es que yo sé, él va a salir suave. Échalo suave. [no] sabe **na'(da)** lo que lleva **ahí**. No sabe **ni** lo que lleva el otro. **Ni** él sabe lo que lleva ahí, lleva dos, cuatro.

En el ejemplo anterior, se evidencia que hay recursos intensificadores pues contiene conceptos a escalar, estos procedimientos son: “*no joda*”, “*carajo*”, “*eche*”, “*nada*” y “*ni*”. Pero lo que permite evaluar este ejemplo como intensificación es el sustantivo *nada*, sobre todo la conjunción *ni*, ambas pretenden ofrecer una valoración negativa que hace el hablante del conocimiento (jugar dominó) que tiene el otro (la persona de la cual se está hablando) presente en la interacción.

Ahora bien, si observamos en lo que se refiere a los actos de habla se da de acuerdo a la fuerza ilocutiva, pues es la que marca, la orientación de cómo se debe interpretar el enunciado, presentando una jerarquía entre estos tipos de actos.

Teniendo presente que Bach y Harnish realizan una subclasificación de los actos de habla, Moreno Cabrera (2000) propone una jerarquía dentro de los diversos tipos de actos según su grado de fuerza ilocutiva. En este sentido, el ejemplo anterior es un acto asertivo-disputativo, los actos asertivos incluyen los disputativos, disentivos, retractivos, entre otros de los cuales se encuentra en primer lugar los actos disputativos dentro de la lista debido a que los asertivos de rechazo o negativos tienen más fuerza que los de aceptación.

Dada la información correspondiente a los actos de habla presentes en la intervención que se está analizando, procederemos a interpretar cada uno de los recursos intensificados de acuerdo a la situación de uso en que se utilizó.

El primer término “*nada*”, refiriéndose a su receptor, indica que por más que ha jugado varias veces con ellos – con los demás trabajadores- no ha logrado aprender algo de las jugadas que los demás sí han hecho en poco tiempo y sin ningún esfuerzo, es así, como presenta una crítica intensificada, en donde se afirma que no es solo un mal jugador sino que no sabe nada del juego y en consecuencia un mal jugador.

En cuanto al segundo término la expresión *ni*, se encarga de aumentar aún más la crítica y mostrar total el desacuerdo del hablante con la forma de jugar del tercero, del cual se está hablando, no solo no sabe jugar sino que está totalmente ciego, puesto que no sabe llevar las cuentas de las fichas y tampoco sabe cómo deducir las pintas¹⁰ que lleva su contrincante de jugada. Evaluando o expresando un juicio de la dificultad máxima que tiene para aprender a jugar dominó, a diferencia de los demás jugadores, que a criterio del hablante, juegan con gran maestría.

En cuanto al modo de intensificar, es claro que el hablante intensifica mediante la expresión cuando manifiesta que “no sabe **na’(da)** lo que lleva **ahí**. No sabe **ni** lo que lleva el otro” se puede observar como intensifica el enunciado al usar el adverbio de negación “no” y la forma “nada”, con el fin de manifestar el grado máximo de desconocimiento que posee un tercero para jugar dominó, reforzando aún más la expresión, por el hablante, antecediéndolo con expresiones “mal sonantes” como lo es “no joda” y palabras como “carajo” y “eche” con alargamiento vocálico.

¹⁰ Pintas asume el valor contextual de las cuentas que lleva el jugador para poder programar la próxima jugada y posteriormente poder ganar el partido de dominó.

Indicios todos de que se está ante un enunciado intensificado por el hablante adelantándose a la respuesta de su interlocutor. Es así como compara el comportamiento de la persona aludida con el que debería tener toda persona normalmente en este tipo de situación que es aprender a jugar. Los errores del receptor estarían en la parte superior de la escala y superan el nivel prototipo de las personas que apenas están aprendiendo a jugar dominó.

Teniendo en cuenta el referente teórico propuesto por M. Albelda (2005), en la cual, explica que en este tipo de casos-en los enunciados intensificados-, no es posible graduar la realidad, pues, no se podría medir el hecho de que no aprendió a jugar, sencillamente no aprendió, en donde, “no *sabe **na’(da)***” *en palabras de la autora,* “no *aporta valor veritativo al enunciado*” (Albelda; 2005 : 287), cuya función es la de aportar información contextual y en el nivel comunicativo del propósito que tiene el hablante al seleccionar esta expresión y no otra que aportaría la misma información, demostrándose así, que se está ante un enunciado intensificado, debido a que posee las cuatro características que evalúa a uno como tal. Formas de evaluar como es comparación, subjetividad, presencia de marcas del sistema de valores del hablante y la no modificación del valor condicional veritativo del enunciado. (Albelda; 2005:267).

Además, en el nivel comunicativo existe la posibilidad de que el hablante logre su efecto, que sería buscar la aprobación del otro, y lo hace por medio de estrategias comunicativas como es la intensificación mediante el modo de expresión.

También se evidencian casos en los cuales el hablante manifiesta intensificación por medio del uso del modo en el significado y el uso de la repetición que hace el hablante de un mismo enunciado, con fines desaprobatorios. Esto se observa claramente en el siguiente fragmento, enunciado por el jefe de mecánicos, al interactuar con uno de sus trabajadores, éste se llevó a cabo al final de la jornada de trabajo, mientras los trabajadores se cambiaban el uniforme, momentos antes de salir del establecimiento laboral:

A: ¿Qué Ramón? (haciendo un gesto de espera hacia su interlocutor).

B: ¡**vete, vete, vete!** ¿Qué tanto me sigues?. Que cuando tú **me tienes el ojo atrás** yo te dije algo a ti. . **Eche marica**, ahora porque estás... **Ya** regálame eso, regálame los cinco barras. **Hijueputa**, tú tienes plata hoy y yo estoy **todo embolatado**. **Mierda** Homero.

En este punto del análisis solo se va referir a la locución “**tú me tienes el ojo atrás**” pues muestra el uso del modo del significado, del cual se puede decir que se está ante un caso de lenguaje figurado, en donde el hablante quiere dar a entender, mediante una exageración, que su interlocutor está pendiente a que él le dé un dinero, que anteriormente le había prometido. La intención del hablante es que su interlocutor no le reclame el dinero que le tiene y lograr quedarse finalmente con toda la plata, la parte propia y la parte del otro trabajador, que en este enunciado es su interlocutor.

Con la información que nos ofrece el contexto, es relevante mostrar que los trabajadores evitan realizar trabajos con el hablante de esta emisión en particular, porque éste se caracteriza por ser muy tramposo y nunca querer pagar la parte que le corresponde a los demás trabajadores, como transacción por el trabajo realizado o si paga, lo hace incompleto. Es por esto que el hablante se siente perseguido por su interlocutor y recurre a la intensificación de la cualidad para poder lograr su propósito, rompiendo así con la máxima de calidad que expresa que “el mensaje no diga falsedades ni hable de lo que no se tiene pruebas”. (Luna, Viguera y Baez: 2005).

Al parecer se está ante un significado pleno, dado a que en el presente caso, la expresión ***me tienes el ojo atrás***, es utilizada por el hablante para expresar que el receptor no le pierde el rastro y lo pasa siguiendo sin permitirle un momento a solas.

En lo que se refiere a la evaluación se muestra cómo el hablante intensifica el significado de su expresión, más con fines retóricos que con fines informativos, pues muestra un grado máximo, “el ojo atrás”, cuando podría fácilmente expresar que se sentía perseguido por el otro. Es así como se hace evidente la gradación en la expresión usada por el hablante. Así se demuestra que el interlocutor manifiesta su punto de vista en el mensaje.

La locución presentada anteriormente posee unas fases preparatorias, que se evidencian al observar el inicio del fragmento particular del que se hace uso, la repetición léxica, al referirse a los verbos imperativos –vete- por parte del hablante, con el fin de evitar asumir la responsabilidad de cumplir su palabra, es una estrategia discursiva para evitar el pago prometido al otro por el trabajo realizado.

Como se puede apreciar en el presente ejemplo, el hablante utiliza la autorepetición con el fin de enfatizar el mandato y así evitar su responsabilidad. Como se dice popularmente, el hablante busca “meterle presión” a su interlocutor y así poder quedarse con la parte del dinero que no le pertenece. Además, lo complementa con una serie de argumentos o razones cuya finalidad es precisamente evitar el pago mencionado.

Se puede observar que este caso cumple con muchos de los requisitos expuestos por Roca citado por Albelda (2005), para confirmar si se está ante un caso típico de repetición léxica o es sólo redundancia, propia de los textos orales o conversaciones orales. Mírese que se está repitiendo la inflexión del verbo. Aunque se puede notar que el hablante repite la palabra tres veces, dándole mayor énfasis a la desesperación que quiere manifestarle a su interlocutor por estar detrás de él y no permitirle quedarse que la totalidad del dinero ganado con el trabajo.

Las funciones semántico-pragmáticas de los recursos intensificadores con fines repetitivos, son las de intensificadores de la cantidad y de la cualidad. En cuanto a las expresiones “enfáticas de cantidad” señalaba que el lenguaje afectivo, en su afán de

realzar la expresión, ha creado numerosas designaciones para exagerar cantidades e hiperbolizar la idea de intensidad” (Briz: 1998:124). Distinguía dos grupos “uno positivo, para expresar grandes cantidades o altos grados de intensidad; y otro negativo, para designar pequeñas y mínimas, que muchas veces no pasan de ser circunloquio de la idea de nada.” (124).

Con este ejemplo “estoy **todo** embolatado” se puede notar el recurso que utiliza el hablante para mostrar el realce de la cualidad negativa que tiene su interlocutor, caracterizado como un hombre “cansón” que solo está detrás de el hablante por fines económicos. Esta persona es asumida por el hablante como un inhumano que no es capaz de darle la mano cuando lo necesita.

De esta manera, se mira cómo alguien que no ayuda a los demás desinteresadamente cuando requiere de aquellos le dan la espalda. Es evidente que no sólo pretende expresar que tiene poco dinero sino que pretende convencer al otro de su cruda realidad, no tener dinero, con el adjetivo “*todo*”, expresando así cantidad negativa donde pondera que posee muy poco dinero para poder subsistir durante ese día.

Todo lo anterior, sumado al uso del adverbio “ya”, que para este caso no tiene función deíctica de tiempo, puesto que al enunciarlo o no, no lleva a alterar la relación temporal que se está presentando. Se usa como introducción de la petición que le deje todo el dinero producto del trabajo.

Con este intensificador el hablante pretende buscar el acuerdo del oyente, procurando que el trabajador se abstenga de continuar cobrando su parte de dinero producto del trabajo realizado ese día. Además, con este recurso el hablante realiza una operación mental de anticipación, pues intuye la respuesta que va a recibir de su oyente y con el adverbio, poder conseguir un objetivo que sabe con certeza es muy difícil de alcanzar.

En este caso en particular, la intensificación del rechazo hacia la actitud del interlocutor le sirve al hablante para justificar su actitud de no querer darle al otro lo que por derecho le pertenece por el trabajo realizado.

Seguidamente, se presentan otros casos en donde uno de los participantes intensifica mediante el uso del modo del significado con fines estratégicos: El uso de significados figurados, por medio de metáforas cotidianas usadas de forma peyorativa como son - **zampar, cascar, sanguinario, me cabrea, espaturrá, zumbaba, te vas a mamar**-, donde se modifica el modo del significado, es un recurso propio de los hablantes de esta zona Caribe colombiano, como del hablante del español ibérico.

Todos estos casos que se presentan en adelante poseen, como se expresó anteriormente, una característica en común y es el significado connotativo que se actualiza en la situación comunicativa, respondiendo al estado emotivo y los afectos que pretende emitir por medio del enunciado seleccionado en la situación comunicativa.

➤ RAMON: **me cabrea, me cabrea** porque no escuchabas, que, que, que, ahh cincuenta pa ti y treinta este.

El verbo conjugado “*me cabrea*” expresión que semánticamente se refiere a la acción que realizan las cabras con los cachos cuando están enfrentándose. Es actualizado en el caso de los trabajadores, quienes lo utilizan para expresar la rabia o la molestia de la acción realizada por otros, al no prestar atención de las indicaciones e instrucciones que se habían dado con anterioridad. Expresándose así un modo del significado.

Con el uso de este verbo en particular se puede notar el parecido percibido gracias a los modelos culturales que hay en el imaginario de las personas, en donde se relacionan dos dominios el dominio humano y el de los animales haciendo una comparación entre los dos.

En el uso de esta metáfora conceptual de motivación por similitud, se puede percibir que hay similitud entre dos dominios dispares como es el campo de las emociones, la rabia, la ira y una sustancia física, la idea del choque de los cachos de la cabra ante una emoción explosiva. En donde se presenta una similitud entre las personas como animales al expresar sus instintos primarios.

El participante de la situación comunicativa expresa la magnitud de su molestia, rabia, desesperación, como la mayor escala que puede llegar a sentir una persona en condiciones iguales o parecidas en el evento. Además, muestra su subjetividad por medio del carácter que le pretende imprimir a la frase a través de la palabra “*cabrea*”. Estas características del término lo llevaría a ser evaluado como intensificado.

Teniendo en cuenta la tipología de los actos de habla nos encontramos ante un caso de acto expresivo disentivo. Donde siguiendo el criterio de fuerza ilocutiva los actos expresivos disentivos, con los cuales se declina, se rechaza o se opone algo, es menos que insultar o ultrajar que correspondería a un acto incriminatorio.

Por último, se puede observar que la forma verbal “*me cabrea*” puede ser tomada como modificador del contenido de la proposición mediante la cualidad, en donde se infieren por medio de ella, los aspectos negativos del interlocutor.

En el siguiente caso se presenta un fragmento dado mientras los hablantes departen durante un tiempo de descanso dentro de su jornada laboral habitual, donde uno es el patrón y el otro uno de los trabajadores:

➤ A: **te van a cascar** (RISA).

B: **no hombre.**

A2: (RISA)

En este ejemplo en donde interactúan el patrón y uno de sus trabajadores se logra evidenciar como el primero usa una intensificación o gradación máxima del término, a partir del verbo cascar, cuando fácilmente podría hacer uso de una expresión a escalar mínima como golpear o pegar. Esto lo hace con la finalidad de bromear e incluso molestar a su trabajador para observar como respondería bajo la presión que le está haciendo.

Sin embargo, el trabajador no cae en el juego que le propone el jefe y evade la situación a partir de la interjección *no hombre*, usada como una forma de negación. Dicha evasión no representa una ofensa para el jefe puesto que responde con la risa, celebrando así la situación presentada.

Por otro lado, se evidencia como el empleador tutea a sus empleados, por dos razones; la primera, porque es una forma muy común en el habla coloquial, y más si es hablante de la costa norte de Colombia; y la segunda porque hay una relación de confianza entre él y sus trabajadores, sin el peligro de que con dichos usos pueda a llegar a dañar las relaciones cordiales entre ellos.

➤ ¿: Como el Yair, **ahhhh, compañero, ahhh. Sanguinario, sanguinario.** (risa tímida).

En el ejemplo el hablante usa la autorepetición del término *sanguinario* cuyo valor semántico estaría referido en el habla normal a una persona violenta y que le gusta el derramamiento de sangre. Si nos quedamos sólo con el conocimiento del sentido de base para el término se puede expresar la idea de una persona pendenciera a quien se le está criticando por el gusto que le da por hacerle daño a terceros.

Sin embargo, conociendo el contexto situacional y la función pragmática que este le imprime a la expresión, se puede reconocer que estos trabajadores se caracterizan por ser personas muy cordiales, responsables, divertidas pero no peleoneras ni mucho menos violentas.

En este caso en particular, el hablante está dando a entender y de manera aprobatoria que el interlocutor es muy bueno jugando dominó y que no se le pasa ninguna jugada, sobre todo que es tan bueno como el mejor jugador del grupo, y es precisamente

la risa la que sirve para demostrar la aprobación de la acción hecha por el jugador encontrándose así ante una broma típica de los hablantes objeto de estudio.

- 45. A: A **‘espaturrá** así. Cómo te vas a **‘espaturrá** así. *Si,si,si. (en silencio durante segundos).*

Se agarra. **No joda. Pa’ que rehpete. No tienes na’. No tienes na’. No jodaaaa**

La palabra que aparece como clave en la repetición léxica- ‘espaturrá- no parece tener una definición aceptada por la Real Academia de la Lengua. Sin embargo, es muy utilizada en la jerga de la región Caribe, estos hablantes lo utilizan para designar a una persona que está tirada con las piernas abiertas, con una connotación sexual.

Para el caso que se está analizando es de notar que el hablante usa este término de manera repetida para reclamarle a su interlocutor por una jugada mal realizada y que era el colmo que cometiera semejante error, pues con ella ponía a ganar a su contrincante. Sumado a una afirmación de manera duplicada.

El hablante continúa criticando la forma de jugar de su compañero donde pretende azarar a su interlocutor porque persiste en jugar muy mal, según la forma de ver del hablante. Más bien, es una forma propia de estos trabajadores para retar a su interlocutor, en este caso particular por la equivocación en la jugada.

- Hubiese dicho que no pa que veas tú que le **zumbaba** una botella de aquí pa ya

Aunque la palabra *zumar* esté avalada en una de las acepciones del diccionario de la real academia de la lengua posee las siguientes acepciones “producir ruido o sonido continuado y ronco, como el que se produce a veces dentro de los mismos oídos”. Además, se define como “dicho de algo inmaterial: estar tan inmediato, que falte poco para llegar a ello” y definido como “dar, atizar un golpe”, entre otras. Para el análisis se tendrá en cuenta la tercera definición, por ser la que más se acerca con el sentido que se muestra en este contexto en particular.

En este ejemplo en particular el sentido desde el contexto pragmático es asumido como una advertencia, en donde, el hablante le avisa a su compañero que donde hubiese – nótese el uso del condicional- dicho (lo contrario a lo que le interesa escuchar), le tiraba una botella como represalia.

Se está ante un caso de metáfora del tipo orientacional en la cual se tiene en cuenta la ubicación espacial de los hablantes para demostrar la contundencia de la amenaza que se está profiriendo. Estos casos en particular presentan lenguajes o significados figurados, que en la mayoría de las veces, busca crear una sensación de minimización de las cualidades intelectuales o físicas, enunciados en contra un receptor o contra de un

tercero, haciendo una comparación con un animal como en *(coge tus) cascos, perro*. En donde se busca “insultar” al oyente en la conversación.

Estos léxicos figurados, en donde se presenta un valor connotativo de las acciones que representan un golpe como se presentan en los casos ***zampar, zumbaba, te vas a mamar una gahnatá***¹¹, entre otros. Todos ellos pretenden representar el golpe fuerte en la cara que podría recibir un tercero en reprimenda por sus acciones.

Para el caso de las expresiones léxicas, usadas por los hablantes, como es *sanguinario* y *‘espaturrá*¹². La primera para representar una persona que no perdona ni deja pasar algún tipo de error. Y para el caso *‘espaturrá* es usado para mostrar la acción en que el jugador deje ver su juego del contrincante. Estas expresiones tienen el efecto de imponer el yo sobre su receptor por medio de la imposición de lo dicho.

Salvo un caso en particular, en donde se busca resaltar las propias características del hablante por sí mismas, en donde se pretende comparar el nivel de rabia con los aspectos de las cabras, en la expresión *me cabrea*, expresando con esto un valor emotivo a el enunciado. Además, se puede expresar que puede ser evaluado como intensificado por cuanto que el hablante no pretende modificar el valor veritativo de la expresión, sino que pretende que su receptor sea más cuidadoso con sus acciones y preste atención a las instrucciones, de lo contrario, el hablante va a exceder el grado máximo de rabia que experimenta por las acciones del otro.

Seguidamente se presenta el análisis de los términos interdictos, resaltados en los ejemplos anteriormente expuestos, como un recurso intensificador entre los trabajadores del almacén de repuestos, usados para llamar la atención de sus interlocutores y hacerle un reclamo o reproche.

Con el fin de evitar la repetición innecesaria de los fragmentos ya expuestos, se van a reagrupar los términos interdictos y se propondrá un análisis de las características propias de la intensificación.

El uso de términos interdictos por medio de la enumeración- ***marica, (cara e) mondá, (perro) hijueputa, no joda, jopo, ni mierda***, entre otros- puede mostrar una comparación a escalar que exprese el enfado que siente el hablante ante las acciones o ante el mismo receptor de la interacción. La escala no sólo se muestra por el simple hecho de expresar el término sino por la recurrencia con que lo haga, expresando intensificación de la cantidad.

¹¹ Golpe con la mano abierta dado por una mujer en la mejilla de otra persona. Bofetada.

¹² Término para designar a una persona abierta de piernas.

Es válido recordar que no se pretende intensificar el referente sino la emoción que quiere expresar el hablante. La connotación que ofrece estas expresiones van más allá de la simple expresión de un insulto para convertirse en una forma en que el hablante evalúa su no conformidad con las acciones realizadas por otro en las interacciones. Dado lo anterior, se pretende demostrar que son enunciados intensificados evaluados de manera implícita por parte del hablante, en donde el receptor u oyente está en disposición de comprender lo que el hablante le insinúa por medio de la expresión que está usando.

Este recurso en particular pretende tener un efecto sobre el interlocutor y en estos casos en particular es el de que el trabajador más joven pueda ponerse a tono con los demás que deje de ser ingenuo. En palabras de Albelda (2005), el efecto que se produce en la interacción es el de imponer el yo, bien en forma directa o a través de la imposición de lo dicho.

Por otro lado, puede decirse que el modo de intensificación para el caso de los interdictos es el modo de la expresión, en donde se pretende hacer una exageración del supuesto insulto. En este caso en particular, se puede mostrar que el hablante no aporta ninguna información adicional por medio de estos términos, sino manifestar su enfado y llamar la atención de los hablantes.

Pues lo que pretende expresar específicamente en el caso de la expresión **¡no joda!**, en particular, es usado para reforzar el enojo que le produce la acción de su oyente; Lo mismo para el caso **mondá, -no voy a grabar una mondá-** término usado para negarse a realizar la acción que un tercero le encomienda. El término **¡marica!** es usado para llamar la atención y buscar una cercanía con su interlocutor; también La expresión **perro hijueputa** es usado por el hablante para llamar la atención de su interlocutor y para mostrar a su vez el enfado que le produce que este no le preste atención; el término interdicto **gueva** es usado para insultar al otro, ya sea por su forma de ser o ya sea por las acciones negativas que este realiza.

Todos estos términos interdictos, muchas veces usadas como reduplicación, buscan evaluar a las personas y sus acciones en más cantidad de lo que realmente es, buscando al mismo tiempo la aprobación por parte de otros. Con el uso de estos términos se busca calificar peyorativamente a su interlocutor o a un tercero, sin embargo, no se hace para desestabilizar las relaciones sociales con el otro sino para hacer un llamado de atención como vocativos que, a su manera, expresan un grado de emotividad, y evidenciando que los interlocutores en cada caso no muestran malestar ni se sienten ofendidos ante las expresiones que se les profieren, pues muchas de las interacciones en donde aparecen estos términos finalizan con la risa por parte de los participantes del evento.

Por otro lado, se presenta unas formas particulares usadas por los hablantes, se trata de las construcciones con el adverbio deíctico de lugar “ahí” y el adverbio de tiempo – “ya”, ambas intensificadas con modo de expresión.

Primero se va a realizar un análisis de aquellos casos en que aparece el adverbio, luego se analizará si expresan o no evaluación, seguidamente se describe el modo en que se intensifica y posteriormente aquellos casos donde el término se repite en un mismo enunciado, además de qué efectos contiene esta estrategia comunicativa.

Antes de comenzar el análisis propuesto, es importante exponer las diversas definiciones que ofrece la Real Academia de la Lengua Española¹³ para el término adverbio, del cual se tomaron las siguientes acepciones:

1. m. *Gram.* Palabra invariable cuya función consiste en complementar la significación del verbo, de un adjetivo, de otro **adverbio** y de ciertas secuencias. Hay **adverbios** de lugar, como *aquí, delante, lejos*; de tiempo, como *hoy, mientras, nunca*; de modo, como *bien, despacio, fácilmente*; de cantidad o grado, como *bastante, mucho, muy*; de orden, como *primeramente*; de afirmación, como *sí*; de negación, como *no*; de duda o dubitativos, como *acaso*; de adición, como *además, incluso, también*; de exclusión, como *exclusive, salvo, tampoco*. Algunos pertenecen a varias clases.

2. m. *Gram.* Los **adverbios** como, cuando, cuanto y donde pueden funcionar como relativos correspondientes a los **adverbios** demostrativos *así, según, tal, entonces, ahora, tan, tanto, aquí, allí*, etc.; pueden tener antecedente expreso o implícito.

3. m. *Gram.* Pueden también funcionar como interrogativos o exclamativos.

~ comparativo.

1. m. *Gram.* **Adverbio** que denota comparación.

~ demostrativo.

1. m. *Gram.* **Adverbio** que identifica lugar, modo o tiempo; p. ej., *aquí, así, ahora*.

Dado lo anterior, se puede apreciar que la categorización del adverbio llega a ser muy amplia y a veces confusa, esto se debe a que, para comprender su valor semántico habría que recurrir al significado que cobra en el contexto donde se ha enunciado dicho término.

Ahora, un caso particular para ser tratado aquí es el recurso intensificado del adverbio *ahí* cuya función es especificar un espacio en particular, la interacción en la cual más se presenta este adverbio con carácter intensificador es en la relación empleado-empleado. A continuación los ejemplos en donde se tipifica este recurso intensificador:

A: Si te agarraste de **ahí**, perdiste. Te agarraste de **ahí**, perdihte. Yo dije no quiero que te agarres de **ahí**. Si te agarraste perdihte. Ve, quédate allí, ya pa que juegas. No joda

¹³ Tomado del RAE www.rae.es.

maricón de mierda. Noooo, no jodaaaa, desde cuando no te volteas con el doble blanco **ahí**, pila de mierda. . No, no jodaaaa (risas), carajoooo, echee. Es que yo le digo estás botando de cuatro y después otra vez va a montar. Por eso, es que yo se él va a salir suave. Échalo suave. No sabe na' lo que lleva **ahí**. No sabe ni lo que lleva el otro. Ni el sabe lo que lleva **ahí**, lleva dos, cuatro.

Desde la gramática tradicional se denomina adverbio a “las palabras invariables cuya función propia es la modificar al verbo, al adjetivo y, a veces, a otro adverbio” (Antas; 2007:195).

El autor expone que desde el punto de vista funcional, el adverbio se caracteriza por ser la única palabra que por sí misma y de forma autónoma puede realizar la función de complemento circunstancial.

Éste afirma también que este tipo de adverbio como unidades autónomas (ahí, aquí, allí, acá, allá) poseen un valor locativo, cuya función principal es la de aditamento, lo que consiste en los segmentos de una oración cuya presencia o ausencia no afecta a la estructura esencial de aquella y que además gozan de cierta movilidad de situación. Son elementos relativamente marginales, que añaden o adicionan algo al contenido global manifestado, sin perturbar la estructura de la oración ni la de los elementos esenciales, o sea, el sujeto y el predicado. Es por eso que la función de aditamento pueden ser desempeñadas por unidades mínimas y autónomas (que serían los verdaderos adverbios) o bien por cualquier sintagma o grupo sintagmático conmutable por aquellos (en ocasiones acompañados por ciertos indicios funcionales).

Sin embargo, se puede observar que en el ejemplo abundan el uso de este adverbio- ahí- por parte del hablante (aparece 6 veces) indica la acción negativa realizada por el oyente y no un valor locativo, como pasa en la categoría gramatical de este tipo. Pues desde el punto de vista pragmático de la expresión, tiene la intención de emitir una advertencia a su interlocutor por la mala jugada que cometió y de las consecuencias que ésta tiene para poder alcanzar su fin: la de ganar el juego.

Cada una de las ocasiones en que el hablante utiliza este tipo de adverbio lo hace con la finalidad de dejar en evidencia la pésima calidad de las jugadas del compañero de trabajo y se puede demostrar por las formas lingüísticas que acompañan esta categoría gramatical. Como es el caso del verbo imperativo perdiste, demostrando que el compañero de trabajo se caracteriza por ser un perdedor en lo que al juego de dominó se refiere. O acompañada por el termino interdicto, *pila de mierda*, demostrando la incapacidad del oyente para realizar las cosas bien, caracterizado por ser alguien que todo lo hace mal, incluso jugar.

Por último, acompañado al verbo saber en forma negativa, el jugador –el compañero- no sabe nada. Todo esto referido o contextualizado al juego, pero se puede observar que más que limitarse a la forma en que el oyente ejecuta las jugadas, se refiere

a su interlocutor. Siendo el objeto de las críticas y burlas constantes de los compañeros porque según ellos no es capaz de amoldarse a la identidad que quieren mostrar a los demás.

El valor semántico que se actualiza es la medición implícita de la cualidad negativa de las características y capacidades que debe poseer el participante del juego para comprender las reglas del juego (dominó).

El modo de la expresión es la que se presenta en cada uno de los casos en los que aparece este adverbio en particular –*ahí*– por la frecuencia de uso tan elevada presente en un solo ejemplo, cuya función como se observa no es modificar el significado, sino expresar su punto de vista subjetivo con respecto a las cualidades que debe tener un buen jugador, negándoselas por medio de este recurso al jugador del cual se está hablando.

De otra parte, y para poder comprender el valor semántico y pragmático del adverbio “ya” se debe analizar el contexto en el cual aparece y así explicar los casos enunciados por los trabajadores. Se ha encontrado que son aún más variadas las entradas que posee el adverbio “ya”, entre los cuales el RAE expone:

1. adv. t. Denota el tiempo pasado.
2. adv. t. Inmediatamente, ahora mismo. U. t. en sentido enfático. *Aumento de salarios, ya.*
3. adv. t. En el tiempo presente, haciendo relación al pasado.
4. adv. t. En tiempo u ocasión futura.
5. adv. t. Finalmente o últimamente. *Ya es preciso tomar una resolución.*
6. adv. t. Luego, inmediatamente. U. cuando se responde a quien llama. *Ya voy. Ya van.*
7. Adv. t. U. como conjunción distributiva. *Ya en la milicia, ya en las letras. Ya con gozo, ya con dolor.*
8. adv. t. U. para conceder o apoyar lo que nos dicen. *Ya se ve. Ya entiendo.*

Pues ~.

1. loc. conjunt. Por supuesto, ciertamente. U. m. en sentido irónico.

Que ya ya.

1. expresión coloquial U. para enfatizar lo que se acaba de decir.

Si ~.

1. loc. conjunt. **Siempre que.** *Haré cuanto quieras, si ya no me pides cosas impropias de un hombre de bien.*

Ya.

interj. Coloq. U. para denotar que se recuerda algo o que se cae en ello, o que no se hace caso de lo que se nos dice. U. repetida, y de esta manera expresa también idea de encarecimiento en bien o en mal.

~ que.

1. loc. conjunt. Una vez que, aunque, dado que. *Ya que tu desgracia no tiene remedio, llévala con paciencia.*

2. loc. conjunt. Porque, puesto que. *Ya que lo sabes, dímelo.*

De todas las anteriores acepciones es notorio el hecho de que en la gran mayoría posee un rasgo temporal, en la cual en algunas ocasiones se refiere al tiempo pasado, otras al presente o al tiempo futuro. Donde se nota la capacidad de la palabra para ajustarse a las expresiones lingüísticas que acompaña en la locución. Otro aspecto rescatable de las acepciones expuestas es que el adverbio “ya” no sólo contiene características temporales sino también espaciales y de orden secuencial; todas estas funciones son entendidas, por el interlocutor dependiendo de la información contextual.

Cada una de estas funciones señaladas, van a ser analizadas en cada uno de los casos en que parece el adverbio “ya”, sobre todo con valor expresivo e intensificado como estrategia comunicativa del hablante.

Para el primer caso, se presenta un enunciado realizado por uno de los trabajadores, durante una reunión social que organizó la pareja del dueño a las afueras del lugar de trabajo, lugar donde compartían amigos, trabajadores y familiares del anfitrión- Para ese día la investigadora ya llevaba 4 a 5 horas grabando a los trabajadores mientras trabajaban durante la jornada de la mañana y aprovecha el momento para continuar con la grabación-. Esto último es lo que lleva al hablante a expresar su inconformidad de manera insistente como se verá a continuación:

H: procura coger esa grabadora y **guárdala**, que **ya está bueno**. // Compa, **ya está bueno pregúntale** a él.// **¿Está bueno o no está bueno?**//
//eechee **ya** está bueno **ya** apaga esa vaina

En primera instancia, es de anotar que la emisión o no del adverbio “ya” no altera el contenido semántico de la enunciación. Esto lleva a comprender que no es el valor semántico lo que el hablante le quiere imprimir a su enunciado sino el valor expresivo, el

cual usa para dar a entender que la actitud de su interlocutora lo tiene aburrido, casi desesperado. La expresión se maximiza aún más con el recurso de reduplicación del término.

Ahora, mirando con mayor detalle el enunciado se nota con la primera parte del enunciado, el hablante quiere expresar que está cansado de ser grabado, cuando expresa “*ya está bueno*”, mientras que con la segunda parte del enunciado “*ya apaga esa vaina*” muestra total desesperación con la acción de su interlocutora y pretende con esta que note que ha llegado a presentar una molestia en los demás que puede llegar a desestabilizar la relación entre ellos y ella, en ambos casos se usa como recurso para modificar la acción de la otra persona.

Es notorio que en ambos casos el adverbio tiene la función de hacer una comparación temporal, en la cual el hablante compara tres situaciones, un momento pasado cuando el oyente realiza la acción de grabar, un momento presente donde la interlocutora continúa realizando la acción y un momento futuro en el cual el hablante al fin está gozando de calma, al ser acatada su mandato anterior. Es así, como los elementos implicados en el enunciado aparecen comparados en una escala temporal, donde presenta una relación de anterioridad y posterioridad.

Dado lo anterior, estarían indicando que el adverbio no es usado por el hablante con función deíctica temporal sino para mostrar una relación temporal de las acciones de su interlocutora cuya función no es otra que esa acción – la grabación que se les ha venido realizando- finalizó una vez que este emite su orden o mandato.

En otras palabras, con este enunciado el hablante quiere expresar el grado máximo de fastidio que le produce la acción de su receptora, con el fin, de presionarla para que deje de hacer una acción que de momento se torna molesta para el libre disfrute de la situación, la integración en la que participan.

Teniendo en cuenta la teoría de Albelda (2005) en lo que tiene que ver con el modo de intensificar, es claro que el hablante utiliza este recurso para mostrar que su interlocutora ha sobrepasado los límites de una conducta habitual¹⁴, de la persona “prototípica” que está realizando una investigación, por lo tanto trabajando. A los miembros del grupo, lo que les molesta es que en el espacio de diversión y esparcimiento, la persona aludida continúe trabajando, es por eso que utiliza el enunciado de modo intensificado.

Ahora bien, teniendo en cuenta que la intensificación es una estrategia comunicativa en donde el hablante trata de reforzar su enunciado (Albelda;2005: 283), se puede indicar que en este ejemplo opera el efecto de imponer el yo de forma directa con el fin de influir en el actuar de su interlocutora.

¹⁴ La investigadora había solicitado permiso para poder hacer la grabación mientras los trabajadores se dedican a sus respectivos oficios.

El hablante usa estos términos, como una forma propia de este grupo en particular, puede ser tomado como expresión cortés, puesto que la molestia es tanta que ellos en estos casos y siendo otro tipo de interlocutor, usarían términos interdictos, pero en este caso en particular, el hecho de ser mujer y ser una de las hermanas del dueño del almacén, hace que ellos no expresen el grado máximo, para expresar calidad, sino expresando cantidad, pues solo lo intenta lograr por medio de la repetición de la palabra “**ya**”, para dar un mandato que debe ser atendido inmediatamente.

De otra parte, se presenta el análisis de otro ejemplo, enunciado por uno de los trabajadores, un hombre de 30 años, cuya interlocutora es una de las hermanas del dueño del almacén, ambos hablan de la vida amorosa del dueño y del último problema que este ha tenido con su actual pareja:

A: al John, ¡marica! pregúntale al Ramón.....**ya, yo creo** que se reconciliaron.

El trabajador le está relatando a su interlocutor algunos hechos protagonizados entre el dueño y su esposa, quienes habían peleado y ella lo había echado de la casa. El hablante busca demostrar la veracidad de los hechos relatados al invitar a su interlocutor a que le pregunte al mejor amigo del dueño del almacén, -al Ramón-.

Con este ejemplo es importante anotar que el adverbio no altera el valor semántico del enunciado, el cual es enunciado como una posibilidad, - yo creo- y no como un hecho verídico. Este término funciona como un marcador de énfasis, con la cual busca la aceptación de los hechos relatados por parte de su interlocutor.

Además, se caracteriza por la forma en que el hablante nominaliza a su jefe – **al John**- y a su papá –**al Ramón**-. Esto demuestra que entre este grupo de trabajadores el respeto no se evidencia por las formas de tratamiento, ni por jerarquía, al referirse a su jefe, ni por la familia, al referirse a su padre. Presentándose en este caso una relación de igualdad.

Aunque en este ejemplo es claro que el hablante busca un acuerdo con su interlocutor, también es cierto que no hay aspectos lingüísticos que muestren que existe la presencia de un modo de intensificación como una manera de maximizar el enunciado como algo que excede la normalidad de los hechos. En este ejemplo, no se está a ningún caso de intensificación por parte del hablante sino sólo a transmisión de información.

A partir del referente teórico expuesto por Albelda (2005) y asumido desde la pragmática, el concepto de estrategia comunicativa, este recurso intensificador busca el efecto de hacer más creíble lo dicho, no sólo se está conformando por emitir una información sino que le imprime su subjetividad dando un carácter de veracidad a lo dicho, comprometiéndose con el enunciado, pero sin modificar el contenido proposicional del mismo.

Siguiendo con la línea de ejemplos se analiza el siguiente, enunciado por uno de los trabajadores más veteranos del grupo y su receptor, caracterizado por ser el más joven y novato del grupo. El hablante pretende cambiar la actitud de perdedor en el juego – dominó- de su interlocutor con una serie de comentarios negativos hacia el mismo como se ve a continuación:

A: Ve, quédate allí, **ya** pa que juegas. No joda maricón de mierda. Noooo, no jodaaaa, desde cuando no te volteas con el doble blanco ahí, pila de mierda. . No, no jodaaaa

(risas), carajoooo, echee. Es que yo le digo estás botando de cuatro y después otra vez va a montar. Por eso, es que yo se él va a salir suave. Échalo suave. No sabe na' lo que lleva ahí. No sabe ni lo que lleva el otro. Ni él sabe lo que lleva ahí, lleva dos, cuatro.

Como es notorio, es el mismo fragmento ya analizado previamente, en lo que tiene que ver con los modos de intensificación absolutos y su expresión máxima de los valores negativos del jugador, presentado en la interacción.

En este caso en particular, se analiza el adverbio “ya” que en el momento ofrece una comparación entre un momento pasado y un momento futuro. Y ésta, se ve reforzada por parte del hablante cuando comienza a justificar su primer enunciado; primero hace una serie de reprimendas e insultos – no joda, maricón de mierda- hacia el interlocutor, luego explica implícitamente la razón del regaño, -no se volteo¹⁵-, a tiempo, con el doble blanco; más adelante continúa explicando que observaba que éste iba botando fichas de cuatro y finaliza expresando que venía analizando al contrincante que a su parecer sí juega mucho mejor que el otro jugador y se justifica cuando dice -no sabe ni lo que lleva el otro-.

El hablante con esta serie de enunciados justifica las razones por las cuales regaña a su receptor pero al mismo tiempo con sus enunciados trata de hacer un despliegue del conocimiento y nivel de análisis que tiene acerca del juego y de cada una de las jugadas que se tendrían que realizar dada la situación para poder ganar.

El adverbio “ya”, es usado por el hablante para mostrar la molestia o rabia que le causan las malas jugadas del trabajador novato; el adverbio posee en este caso un valor expresivo con el cual el hablante quiere expresar su mandato y regaño implícito, con el fin de que el jugador le haga caso e intente seguir las instrucciones que se le ha dado. Se puede apreciar, siguiendo el esquema de los modos de intensificación que propone Albelda (2005), que el hablante pone a su compañero en el grado máximo de errores que pueda cometer una persona jugando dominó, en la escala de este contexto.

Como estrategia comunicativa el recurso intensificador “ya”, el hablante pretende el efecto de imponer el yo de forma directa al receptor para que este actuara acorde a las instrucciones dadas. En el último ejemplo, y continuando con el contexto situacional en que los trabajadores departen juntos jugando dominó. En este caso se evidencia como el hablante pretende presionar a su interlocutor para que actúe de forma violenta en perjuicio de un tercero, por no hacer bien las jugadas que se le propone.

¿: **ya** lo gahnateó
B: ah estas tomando....

¹⁵ Este término del dominó, significa que el jugador que tenía la ficha específica no la puso a jugar sino que se quedó con ella.

¿: uyyyy **ya** lo gahnoteó **ya**

En este ejemplo al parecer el adverbio “ya” no presenta una marca deíctica temporal, ni presenta una marca de relación de anterioridad y posterioridad. Es decir, que este término es utilizado para enunciar la amenaza, para este caso, se hace de manera burlesca donde la víctima viene siendo un tercero, presente en la conversación.

Nótese que la repetición excesiva de la palabra pretende crear un mecanismo de presión hacia el interlocutor, aun sabiendo, o más bien, teniendo la certeza de que dicho acto que está incitando no se va a realizar en ningún momento. Para, en este caso particular, lo único que el hablante pretende es crear un ambiente chistoso y que de ninguna manera pasara a hechos lamentables para él, ni para el receptor, mucho menos para el tercero del cual se está hablando.

Aquí, toca inferir de acuerdo a la información que ofrece el contexto, que la persona objeto de lo expresado ha realizado algo muy negativo, quedando en la parte superior de la escala de errores que se puede cometer y por esa razón se merece la gahnatá.

En los dos casos anteriormente analizados, el hablante pretende crear el efecto de hacer más creíble lo dicho. En palabras de Albelda (2005), la intensificación tiene como fin o efecto el refuerzo de “la verdad de lo dicho para hacerlo más patente y creíble, asegurando que lo dicho es una información relevante y para garantizarse a sí mismo la aceptación de su mensaje por parte de los oyentes” (Albelda; 2005: 284).

A partir de lo anterior, es claro que con el recurso intensificador el hablante lo que pretende es crear un efecto positivo en el receptor, en la medida que espera que este le crea, antes que poner en duda la verdad de sus palabras, por lo tanto, el efecto que busca como estrategia comunicativa es hacer más creíble lo dicho.

Por último, se puede afirmar que este es un recurso usado por los hombres, muchas veces es tenido como un error lingüístico, cercano a la cacofonía. Sin embargo, desde la teoría de la intensificación puede ser tomado como la utilización de repetición que trata de mostrar la expresión a escalar, tomada como el grado máximo que quiere expresar el hablante.

De otra parte, el grupo social utiliza ciertas construcciones como una modificación de la actitud del oyente o realce del hablante, dependiendo el caso estudiado. Las cuales, se presentan así:

Realce del papel de los participantes de la enunciación (YO-TÚ)

En este apartado se van analizar las construcciones pronominales que hacen los hablantes con el fin de modificar la actitud de su interlocutor. Aunque el caso de la

pronominalización es muy generalizado en el español coloquial estudiado hasta el momento, es importante hacer hincapié en el realce de los actores en la conversación coloquial, que son el YO – hablante-, el TÚ -oyente o receptor- del discurso y el otro u persona de la cual se habla, en ausencia o presencia del mismo.

Como lo afirma Albelda (2005), ya sea para el caso de los intensificadores, como para los atenuantes, de la fuerza ilocutiva de los enunciados, estos cumplen la función de producir aumento o disminución del compromiso del hablante respecto a la veracidad de lo dicho y a su vez afecta o modifica las relaciones entre los interlocutores. Es así como el grado de obligaciones o compromisos de los interlocutores puede estar originado por la modificación de la fuerza ilocutiva. (Albelda: 2005).

Por otro lado, Briz (2000) manifiesta que el hablante de la península ibérica se caracteriza porque en sus conversaciones de tipo coloquial son egocéntricos y en muchos casos la presencia “explícita del yo es un recurso a partir del cual se maximiza el papel del mismo en la conversación”.

En otras palabras, el hablante trata de realzar su papel en la conversación como una manera de maximizar su propia imagen y en muchos casos, sin detenerse a evitar un posible perjuicio en los demás. Y es precisamente este rasgo el más evidente en las interacciones tomadas del corpus.

Veamos a continuación los casos en que se usa este mecanismo con fines intensificadores, el primero tomado para el análisis se caracteriza por el realce que se le hace al TÚ y el segundo por el realce al YO:

Este primer ejemplo se presentó en un registro informal, se dio mientras estaban de descanso y se pusieron a jugar dominó, en este caso estaban jugando en parejas. El hablante es un trabajador de 30 años de edad y su interlocutor, era la pareja de juego, el trabajador más joven y novato.

A: Esta era para ganarla nosotros, **la verdad tú eres culo de gueva, tú solito** perdiste (risas de los demás). Perdiste **tú solo**.

El hablante pretende justificar el resultado del juego – esta era para ganarla nosotros- echándole la culpa a su compañero o pareja de juego - **la verdad tú eres culo de gueva, tú solito** perdiste- este enunciado tiene información implícita, y es que sus receptores deduzcan que el hablante no tiene ninguna responsabilidad en la pérdida del juego sino que por el hecho de jugar en pareja, evidente por el uso del **nosotros**, y por el compañero que le tocó en ese momento, caracterizado por ser, según le hablante “culo de gueba” ,es decir, por ser muy mal jugador fue lo que llevó a que perdieran, No obstante, el hablante con el uso excesivo del tú pretende negar que él también perdió y por lo tanto tiene en parte responsabilidad por el resultado adquirido en el juego.

Entonces el realce del tú no tiene otra función de hacer más creíble lo dicho, que en este caso es la justificación que está dando por los resultados del juego. Y se ratifica aún más por medio de la reduplicación, o mejor, la repetición – tú solo perdiste-. Con estos enunciados, el hablante pretende evitar su compromiso con los resultados del juego, otorgándole totalmente la responsabilidad a su compañero de juego.

En lo que se refiere al concepto de evaluación, se puede notar en la risa que produce el enunciado del hablante en sus interlocutores, la risa colectiva, lo cual demuestra que están completamente de acuerdo con lo dicho, es más llamativo aún, el hecho de que su compañero, la posible víctima de los insultos, también se ríe de la situación, burlándose de sí mismo, aceptando implícitamente la situación.

Con esto, se ejemplifica que además de ser un recurso evaluado como intensificador, donde la escala máxima de mal jugador, su compañero, supera los límites normales de la realidad y se puede anotar que no se presenta peligro de la imagen del otro y por ende desestabilizar las relaciones sociales. La risa demuestra que estos enunciados pueden ser evaluados como cortesés demostrando la identidad y pertenencia al grupo.

El segundo ejemplo, también se presentó mientras jugaban dominó, se trata de un fragmento analizado anteriormente, pero en este caso se pretende explicar el uso excesivo del YO como realce del papel del hablante:

A: Si te agarraste de ahí, perdiste. Te agarraste de ahí, perdihte. **Yo** dije no quiero que te agarres de ahí. Si te agarraste perdihte. Ve, quédate allí, ya pa que juegas. No joda maricón de mierda. Noooo, no jodaaaa, desde cuando no te volteas con el doble blanco ahí, pila de mierda. . No, no jodaaaa (risas), carajoooo, echee. Es que **yo** le digo estás botando de cuatro y después otra vez va a montar. Por eso, es que **yo** se él va a salir suave. Échalo suave. No sabe na' lo que lleva ahí. No sabe ni lo que lleva el otro. Ni el sabe lo que lleva ahí, lleva dos, cuatro.

Se trata de un caso en donde el hablante está regañando a uno de los jugadores por no saber jugar dominó, pero lo interesante en este caso, en particular, es que luego hace un despliegue de su destreza y conocimiento del juego, explicando lo que él haría en su caso – es que **yo** le digo estás botando de a cuatro y es que **yo sé él va a salir suave-**.

Con todo este despliegue explicativo de la situación en el marco de la jugada, el hablante lo que pretende es, por un lado imponer el yo indirectamente y segundo hacer más creíble lo enunciado. Maximizando, por un lado, el pésimo rol de jugador y por el otro, la capacidad de análisis y destreza de el hablante en las jugadas de dominó.

Nótese entonces, que este procedimiento intensificador lo utilizan en estos casos no con la intención de modificar el contenido veritativo sino que busca que los demás interlocutores muestren acuerdo con los hablantes, en cada uno de los casos.

Por último, en muchos de los ejemplos encontrados en el corpus se presenta un uso excesivo de los pronombres personales YO y TÚ. Sin embargo, es más usado el uso del Tú, imprimiendo así más compromiso o responsabilidad al receptor dentro de la interacción. Al aumentar dicha responsabilidad en el otro, el hablante al mismo tiempo minimiza la suya propia. En algunos casos esto puede llevar a desestabilizar la relación pero en la mayoría de los casos, como se evidencia en los anteriormente estudiados, no pasa de esta manera sino que se mantienen las relaciones sociales estables y por ende corteses.

Para terminar, se presenta el análisis del uso de nominalizaciones como formas intensificadoras como son los nombres de pila, palabras mal sonantes, apodos y apelativos afectivos.

A continuación, se va a presentar un análisis de los usos más reiterativos en los siguientes ejemplos:

En este ejemplo, además del uso de los nombres de pila se complementa con sustantivos calificativos de forma peyorativa:

D: Jonathan, **sino** ganas esta **no** ganas ninguna. **Como llores te casco.**

B: **Ajá**, Jonathan, **entonces ¿cuál es tu mariquera?**

?: Erda, Jonathan, ¡**hijueputa!** ¡**no joda!**

Todos los miembros del grupo tienden a usar el nombre de pila, sin distinción alguna de reconocimiento, poder o jerarquía. En este caso lo interesante es que a aquellos más novatos y menos experimentados, según la visión del grupo, es el que más llaman con términos aparentemente groseros y mal sonantes, como en este caso se observa que al receptor lo tratan de “**hijueputa**”, sin que este trato pueda llegar a dar a entender que se le esté insultando tratándolo como si fuera hijo de una prostituta, es claro, que los hablantes no lo hacen con esa intención y tampoco el receptor lo asume así. Entonces, el efecto de esta estrategia comunicativa es buscar un acuerdo con los demás trabajadores presentes en ese momento, en lo que se refiere a la poca capacidad que tiene el otro para el juego.

Ahora bien, como en este caso todos los miembros se unen y son solidarios al momento de referirse y emitir una opinión sobre la otra persona, se evidencia la forma como el grupo reconoce el poder y la jerarquía, porque es precisamente el trabajador más joven y novato, el objeto de todas las críticas, burlas y palabras mal sonantes, sin importarles la relación familiar que hay entre este y el dueño del almacén, una relación de cuñados. Este trato es asumido y aceptado tanto para el jefe del almacén, quien también lo trata de esta manera, como para el mismo trabajador, quien no se molesta por la forma como lo llaman, critican o regañan, simplemente se ríe y contribuye en las relaciones nominalizando por su lado a los demás como lo hacen con él, mostrando así que acepta ser parte del grupo bajo estas condiciones.

Un segundo caso que muestra la forma de tratamiento entre los trabajadores es:

En una reunión están conversando dos trabajadores y una de las formas que usan para molestarse entre ellos es la siguiente:

A: Te vas a ganah tu culo'e gahnatá, ***cara e verga***.

Como se evidencia en los casos anteriores, es normal entre los trabajadores el uso de palabras mal sonantes para referirse al otro, sin que ello pueda llegar a desestabilizar sus relaciones de tipo social.

Para el presente caso, uno de los trabajadores trata al otro como “***cara de verga***” y expresiones como esta, son muy usadas por los hablantes desvirtuándola de su significado tabú. Se utiliza indiscriminadamente entre ellos y en ninguno de los casos estudiados, el receptor se siente ofendido o responde de manera negativa ante las expresiones de este tipo.

Es así como una tercera característica de la evaluación debe ser retomada en este punto del análisis, se realiza en escalas de menor a mayor implicación del hablante con lo dicho. El hablante utiliza este recurso para expresar que algo excede el curso normal de las cosas o que simplemente él mismo exagera sobre algún aspecto de la realidad.

Uno de los términos más usados por el grupo investigado es el uso de expresiones considerados en otros contextos como peyorativos, como lo son “marica”, “gueva”, “cara e mondá”, entre otros. Estas expresiones son evaluadas por el receptor, el cual, es nominalizado de esta manera, como una forma informal de llamarse entre sí, de ninguna forma es tomada a manera de insulto.

Es tomado como un tipo de intensificación de la expresión, pues no es tanto el significado el que se ve modificado sino la expresión con la cual se asigna. Con dicha expresión se busca el acuerdo con su interlocutor en algunos casos, como la imposición del yo, en otros.

Para finalizar este capítulo, es importante reconocer cómo algunas categorías gramaticales estudiadas desde la perspectiva tradicional cobran un significado connotativo diferente al sentido literal, cuya función es expresar una concepción personal del estado de las cosas del mundo y lo que el hablante considera como verdadero, falso o creíble. Es decir, expresan el valor semántico y comunicativo de la expresión intensificada respondiendo a la situación de comunicación.

Ahora bien, procederemos a mostrar cuales son aquellos enunciados y recursos que los trabajadores del almacén de repuestos de la ciudad de Cartagena utilizan para reforzar la cohesión de grupo por medio del realce de la imagen, esto nos permitirá comprender el tipo de cortesía que se ilustrará más adelante.

La siguiente tabla ofrece ejemplos significativos de actos que refuerzan la imagen:

Tabla N° 30. Actos que refuerzan la imagen.

INTENSIFICADOR	ENUNCIADO	FUNCIÓN	EXPRESIÓN DE CORTESÍA
Calidad	A1: Calidad , ey calidad háblate . Calidad que todo bien Ah?	Forma de saludo. Función interpersonal	Mostrar interés por el otro. Cortesía valorizante.
Todo	B: Que todo bien. ?: Todo bien.	Saludo.	Cortesía ritual.
Boro	A: Cachaco vente pa' ca, ombe y América vente pa' ca, ombe, que boro .	Invitación al grupo.	Forma familiar de llamar la atención del otro.

En el primer ejemplo se presenta la interacción entre dos trabajadores que se encuentran en una reunión social. Se presenta el acto social de salutación a partir del uso del vocativo **calidad**. Este término demuestra la importancia que el hablante le otorga a la imagen de su interlocutor, tipificada como cortesía positiva. El mismo tipo de cortesía se presenta en el tercer fragmento, en donde se aprecia la imagen del receptor a partir del saludo que le ofrece al acercarse al lugar.

Para el último fragmento se presenta la invitación de uno de los integrantes del grupo a su interlocutor que se va acercando. La situación de uso presentada es un grupo de trabajadores y algunos familiares del dueño del almacén reunidos después del horario de trabajo, van llegando otras personas que también fueron invitadas. En el fragmento en particular, se acerca uno de los amigos invitados a un grupo de trabajadores que están reunidos en una esquina del lugar, un integrante del grupo al ver al primero le grita que se acerque al **boro**, que significa grupo de amigos muy cercanos, con lazos de familiaridad y confianza entre ellos. Este acto en particular refuerza la imagen del receptor, haciéndolo sentir bienvenido y como parte importante del grupo.

Para finalizar, dentro de la caracterización de la cortesía valorizante, se encuentra que en el habla coloquial propia de los trabajadores del almacén de repuestos usan de manera copiosa mecanismos intensificadores sin que esto esté exento de cortesía, solo que se tipifica como una cortesía valorizante, en donde aparece cargado de palabras mal sonantes, uso excesivo de pronombres personales e interjecciones fáticas, que reconocidos en una situación de uso y bajo las características de unas relaciones sociales armoniosas entre los hablantes en donde predomina la solidaridad, confianza y relaciones amistosas o más aún camaradería, sirven para demostrar que las interacciones que se dan entre ellos no pueden ser comprendidas como descortesías sino como claramente cortesías.

Por esto se hace necesario comprender de qué tipo de cortesía se está tratando en este caso en particular. Además, no pueden ser asumidas como descortés, pues sí se tiene en cuenta los criterios tipológicos que realiza Silvia Kaul de Marlangeon en su propuesta titulada "Tipología del comportamiento verbal descortés en español". Se puede reconocer cuando unas formas lingüísticas pueden ser asumidas como descortesías y uno de los criterios que se asume es que es evaluado por el hablante como descortés puesto que interpreta el comportamiento del hablante como un ataque intencional a su imagen que le induce a la aceptación del ataque, o a su rechazo bajo la forma de defensa o Contraataque.

Con esto junto a otros criterios que la autora tipifica se puede concluir que al no haber por parte del interlocutor muy pocos o ninguno de estos criterios, es porque esta comunidad de habla en particular codifican como normal las chanzas, bromas y palabras de grueso calibre, ya sea porque las utilizan y hacen parte de su repertorio lingüístico o porque están acostumbrados a estas formas, por tal razón, para ellos no resulta ser descortés.

En esta parte de la investigación es conveniente recordar algunas características de la idiosincrasia de este grupo de trabajadores de un almacén de repuestos. Este grupo fue seleccionado porque no le presta atención a la imagen que pueda reflejar a partir de sus interacciones, sus relaciones son dadas a partir de la confianza próxima a la sinceridad, que viene siendo un rasgo cultural del costeño, quien poco o nada le presta atención a lo que los demás digan o piensen de ellos. Esta forma particular del costeño, y la forma tan abierta como los trabajadores se expresan es lo que ha permitido captar las conversaciones coloquiales en la situación comunicativa informal.

El grupo de trabajadores integrado por compañeros y amigos que han construido sus lazos sociales alrededor de 15 años, en donde alguno de ellos son además familiares, le da a las situaciones comunicativas unos rasgos particulares que los lleva a diferenciarlas de las conversaciones en general.

La diferencia entre la cortesía y su contrario la descortesía, se centra en que la primera busca el equilibrio social en donde se busca quedar bien con el interlocutor, mientras que la segunda tiene el efecto de dañar, en mayor o menor grado la imagen del interlocutor. Es por esto, que no se puede rotular a las conversaciones entre los

trabajadores como descorteses, sólo porque no posee las marcas de formalidad en sus interacciones, propias de la cortesía negativa caracterizada por la mitigación de la imposición.

En fin la cortesía imperante en este grupo es definida como la cortesía de grupo, en donde cada miembro busca resaltar los nexos de unión como el hecho de hacer invitaciones o realizar actividades conjuntas fuera de las que su trabajo exige como jugar dominó, campeonatos de fútbol, invitaciones a los hogares para celebrar cumpleaños, bodas, entre otros. Recordar vivencias compartidas, hablar de otras personas, sobre todo comentarios negativos; en las conversaciones se puede observar cómo se refieren negativamente hacia las personas que casualmente interactúan con ellos, les hacen bromas pesadas, burlas, ridiculizándolos.

El grupo en particular tiende a utilizar palabras tipificadas como insultantes con el fin de parecer descorteses, no obstante, el análisis de las situaciones de uso en que se encuentran insertas puede demostrar que estas palabras no llevan a dañar la imagen del interlocutor puesto que el nivel de confianza y el equilibrio de las relaciones sociales no se desestabiliza, como se demuestra en la respuesta del oyente, en donde muchas veces estos términos tienden a ser graciosos y producir como efecto risas.

En términos generales los intensificadores se caracterizan por tipificar la cortesía denominada valorizante, en este sentido, para poder reconocer esta forma particular de cortesía es de vital importancia no olvidar los elementos esenciales de las situaciones de uso que se presentaron en las interacciones.

CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta que el objetivo general propuesto para este trabajo de profundización es caracterizar pragmáticamente los intensificadores de cortesía usados por los trabajadores de un almacén de repuestos de la ciudad de Cartagena, su aporte consiste en describir, clasificar y analizar algunas expresiones por este colectivo.

Lo que en este caso caracteriza a este grupo social, conformado en su totalidad por hombres, es que la gran mayoría procede de los de barrios populares, especialmente de estratos 1 y 2 de la ciudad de Cartagena. Es importante resaltar, a partir de los datos recogidos, que cuando ellos acuden a formas intensificadas de términos relacionados con el tema de género, buscan reafirmar de distintas formas su condición de macho caribeño heterosexual. Pero sin tener que llegar a poner en peligro la imagen tanto del hablante como del receptor de la interacción comunicativa.

De igual manera se puede afirmar que muchas expresiones, que en otros contextos podrían interpretarse como formas insultantes, como es el caso de los términos interdictos, ellos la trasladan al campo afectivo y lo transmutan con una carga emotiva, como reflejo de la confianza y camaradería que hay entre ellos, mostrando y contribuyendo de esta forma a la cohesión del grupo. Mostrando así una tendencia al uso de actos de cortesía, pues cuando usan este tipo de formas intensificadas no lo hacen con la intención de insultar u ofender a su interlocutor sino como expresión de solidaridad de grupo y para estrechar sus lazos de amistad.

Esta parte de la investigación logró aportar elementos significativos del contexto social a la comprensión de enunciados ya que, si se remitiera al significado literal podrían ser incompresibles en su propia dimensión por personas de otras regiones o en su defecto mal interpretado. No obstante, las limitaciones en la recolección de los datos y el tamaño de la muestra, impiden profundizar en la descripción y el análisis de las variables sociales en relación con los intensificadores.

En lo que concierne a la clasificación de los intensificadores usados por los hablantes, se logra construir un listado limitado de los recursos tanto a nivel del enunciado, como a nivel de la enunciación. En el primero se muestran las formas y los enunciados que sólo podrían ser comprendidos en un contexto de uso específico. En el caso de los intensificadores encontrados en el nivel de la enunciación, se puede resaltar cómo el hablante de este grupo social tiende impregnar de emoción sus enunciados, muchas veces con partículas que evidentemente nada aportan a la comprensión del referente pero si mucho a la fuerza ilocutiva que el hablante pretende emitir con sus expresiones.

El análisis de los intensificadores se logró complementar con la identificación de los actos de habla que se presentaron en las situaciones de interacción, a saber la relación

que los trabajadores tuvieron con clientes, empleador y familiares de éste, lo que permitió hacer un contraste entre los intensificadores usados por los miembros al interior del grupo y los intensificadores usados en interacciones con personas externas al mismo.

En cuanto a los actos de habla se pudieron identificar los tipos de actos más usados por este grupo, donde resalta el uso de los actos directivos, siendo estos los que pueden poner en fricción las imágenes positiva y negativa que el hablante quiera mostrar en sus intervenciones. Además, se puede evidenciar que este grupo de hablantes usa los intensificadores al parecer sin tomar en consideración que puedan ser asumidos como descorteses.

No obstante, un estudio de la cortesía como este llevó a tipificar a los integrantes del grupo como personas de cortesía valorativa, pues ellos tienen un concepto muy alto de sus propias imágenes, son solidarios y su confianza está dada porque pertenecen a una misma familia o son muy cercanos afectivamente hablando. Esto se evidencia en los enunciados porque a pesar de ser fuertes y que intensifican la fuerza ilocutiva del acto, son asumidas de manera cómica y no ponen en ningún momento en peligro las relaciones sociales existentes entre ellos.

El trabajo propone una clasificación para ciertas expresiones (¡no joda! ¡hombre! No hombre y el adverbio “ahí”) que permite mostrar la forma en que varían tanto de significado como de función dependiendo del contexto y la fuerza ilocutiva. Los dos primeros, pueden llegar a expresar rabia o fastidio ante algo o a ante la acción de alguien, como también puede ser usados para expresar sorpresa o una forma jocosa de abordar la situación. Mientras tanto, la expresión ¡no hombre! manifiesta negación, aunque de una manera informal o descomplicada. Por último, el término ¡ahí! puede ser usado para reemplazar la expresión “por favor” o para expresar el malestar que le causa alguien.

Esta investigación de profundización, aún con las limitaciones metodológicas de su realización, este ejercicio de profundización que estudia los intensificadores en un contexto de habla real y el funcionamiento de las interacciones de un grupo social específico puede servir como base para próximas investigaciones y determinar similitudes y diferencias propias del habla a nivel social, regional y situacional.

Por otra parte, Como se ha podido observar por medio del recorrido teórico y la aplicación del concepto de intensificación al corpus seleccionado de las interacciones de los trabajadores de un almacén de repuesto de la ciudad de Cartagena, este término ha sido confundido con otros debido a que existen algunos parecidos, porque pueden confundirse en su aplicación por pertenecer a un mismo campo de estudio o porque se encargan de estudiar un mismo fenómeno.

Teniendo en cuenta lo anterior, se pretendió hacer una clara diferencia con algunos de estos términos que por su similitud semántica fueron utilizados en el desarrollo del trabajo como lo son énfasis, exageración, mitigación y reduplicación.

Ahora bien, para muchos autores y en diversas investigaciones se han asumido los términos intensificación y énfasis como sinónimos, eso ha hecho que muchas veces se confundan sus límites semánticos.

La intensificación ha sido definida por muchos autores como un recurso estilístico que posee dos valores uno funcional y otro semántico. El primero tiene que ver con el realce de un elemento funcional del enunciado, mientras que con el segundo se presenta el realce del significado.

El énfasis está relacionado con el grado de afectividad confundiéndose con el concepto de intensificación, específicamente con intensificación afectiva, término propio de la estilística, porque aquel posee el mayor grado de carga emotiva, pues consiste en un realce de los sentimientos y las emociones que el hablante le pretende imprimir al enunciado, es un realce del yo en lo dicho.

De lo anterior, se comprende que el énfasis no se refiere a la forma objetiva como es entendida la realidad sino al carácter subjetivo del hablante.

La diferencia entonces entre énfasis e intensificación expresiva, radica en que la primera sólo se remite a expresar las emociones del hablante en un grado máximo, mientras que intensificación no manifiesta de manera intensificada un estado de cosas del mundo sino que se refiere a una carga emotiva que expresa el hablante.

Ambos términos intensificación expresiva y énfasis son aspectos que estudian fenómenos dentro del campo de la estilística y como tal son suficientes para explicarlos. Sin embargo, para el concepto de intensificación propiamente dicho, es necesario remitirse a fenómenos de la comunicación y dentro del campo de la pragmática, para comprender la naturaleza de los fenómenos que estudia.

Por otra parte, de acuerdo a las dos actitudes fundamentales del dialogo: con la intensificación el hablante consigue el predominio de su yo; a través de la cortesía, manifiesta su consideración hacia el oyente. En el caso de la intensificación, señala que se hace un ostentoso despliegue de fuerzas. De ahí nace lingüísticamente hablando, la propensión a las exageraciones expresivas y a otros recursos similares, con que se pretende triunfar en otro hablante. El valor afectivo propio de la ponderación y el superlativo es lo que lleva a confundir los conceptos semánticos entre exageración e intensificación.

En el desarrollo de la investigación no se ha dejado de lado el fenómeno de la atenuación por ser complementario con el de intensificación, en donde se realiza la misma operación, pero en sentido escalar opuesto. En general, han sido más abundantes los estudios que se basan en la atenuación (conocida también como mitigación) que en la intensificación. Muchos de los trabajos de Haberkate, Briz, Escandell y Puga, que han versado sobre la atenuación, están relacionados con el fenómeno de la cortesía. Pero no por eso, han dejado de servir para destacar algunos aspectos esenciales sobre el fenómeno de la intensificación.

Al igual que la intensificación, la atenuación es una estrategia comunicativa que acelera el logro de los objetivos interaccionales, pero esta vez no aumentando sino reduciendo las obligaciones de los interlocutores. En este caso la atenuación también busca hacer más efectiva la comunicación.

Por lo anterior, se puede observar que son conceptos relacionables como mecanismos o estrategias comunicativas. Se trata de procesos lingüísticos en los que hay dos objetos implicados que se relacionan: un objeto lingüísticos (los propios mecanismos lingüísticos de atenuación o intensificación) y uno de los rasgos semántico-pragmáticos de los enunciados.

La intensificación tiene tres efectos generales que son:

1. Hacer más creíble lo dicho
2. Imponer la figura del yo.
3. Buscar el acuerdo en el oyente.

Estos se manifiestan en empleos más concretos como exagerar.

Mientras la atenuación posee las siguientes funciones:

1. quitar importancia a un tema delicado.
2. No alarmar a una persona ante una mala noticia
3. Conseguir que el receptor otorgue algo al emisor.
4. Expresar cortesía.

Tanto la intensificación como la atenuación pueden ser usadas para salvaguardar o proteger la imagen.

Se puede realizar actos corteses por medio de estrategias discursivas de atenuación o intensificación: puede atenuarse una amenaza que dañaría la imagen del receptor con la intención de ser socialmente cortés y también puede reforzarse la imagen del receptor a través de un acto intensificador de lo dicho como es el caso de un cumplido o un halago.

Además, la intensificación tiene entre sus procedimientos lingüísticos el caso de repetición léxica, el cual es usado por los hablantes con diversas funciones, entre las más destacadas se encuentran la aprobación con lo dicho por el interlocutor o reafirmar lo expresado por el otro. Este procedimiento se divide en dos básicamente, conocidos como la autorepetición y la alorepetición. La primera consiste en la repetición que hace el hablante de lo que él mismo ha dicho y la alorepetición consiste en la repetición del enunciado del interlocutor.

Identificación de las premisas culturales que ayudarán a identificar el tipo de cortesía entre los trabajadores de un almacén de repuestos en Cartagena.

Estos trabajadores se caracterizan por ser:

1. Valorados por sí mismos como seres originales y consientes de buenas cualidades.
2. La imagen que ellos tienen de sí mismos y el aprecio de los otros confirman sus cualidades positivas.
3. Comprometidos con lo que dicen: esto supone una mayor fuerza de convencimiento sobre su interlocutor.
4. Presentar grados de confianza en su relación social. En función de esa confianza existen situaciones en que se puede hablar sin temor a ofender.

En concordancia con lo anterior, la cortesía valorizante en oposición a la mitigadora. La primera, la valorizante no se origina por riesgo de amenazas a la imagen del oyente, mientras que la mitigadora sí.

Muchas de las estrategias usadas en la cortesía valorizante se han llevado a cabo mediante mecanismos de intensificación como son los superlativos y las exageraciones. Demostrándose así que como la atenuación, la intensificación puede usar mecanismos con fines corteses.

Es interesante que la mayoría de trabajos que han estudiado los fenómenos de intensificación u otros a fines se han dedicado al estudio de los adjetivos como cuantificadores de la cantidad o la cualidad ya sea en grado superlativo como en grado mínimo. Además de los adverbios. Por otro lado, se ha trabajado el fenómeno de la intensificación como un sentido connotativo por medio de procedimientos retóricos como lo es la exageración y el énfasis, como una forma de llevar al nivel máximo la expresividad del hablante.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBELDA. Marta. La intensificación en el español coloquial. Tesis doctoral. Valencia. Universidad de Valencia, 2005. 444 p.
- ANTAS, Delmiro. El análisis gramatical. España. Octaedro, S.L. 2007.
- Austin. John. Cómo hacer cosas con palabras, Barcelona, Paidós, 1981.
- BERNAL. María. Categorización sociopragmática de la cortesía y de la descortesía. Un estudio de la conversación coloquial española. Tesis doctoral. Göteborg. Stockholm University. 2007. 232 p.
- BRIZ, Antonio. El español coloquial en la conversación. Esbozo de pragmagramática. Barcelona. Edit. Ariel, S.A. 1998.
- BRIZ, Antonio. ¿Cómo se comenta un texto coloquial?, Barcelona, Editorial Ariel, S. A. 2000.
- BRONW. P. Y LEVINSON, S. Politeness. Some Universals in Language Usage. Cambridge, Cambridge University Press. 1987
- ESCANDELL. María. Cortesía. Fórmulas convencionales y estrategias indirectas. En Revista Español de Lingüística. Enero, 1995, p. 31-66.
- ESCANDELL. María. La pragmática lingüística del español, Amsterdam, Edición Rodopi, 1998, p. 7-21.
- GONZÁLEZ. José. Sobre la expresión de lo «superlativo » en español.1984. VII, p. 173-205.
- GRICE. H. P. La teoría causal del significado. En Revista Praxis Filosófica, nº 16, 1-20.
- Haverkate, Henk, *La cortesía verbal. Estudio Pragmalingüístico*, Madrid. Editorial Gredos. 1994.
- IBÁÑEZ. M. Azucena. Los intensivos léxicos y morfológicos: su importancia lingüística y estilística. En Revista C. I. F. XIX, XX. Diciembre. 1993-1994. p 129-159.
- KEBRART. Katerin. ¿Es universal la cortesía? Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español, 2004.
- LEECH. Geoffrey. PRAGMÁTICA Conceptos Claves, Quito, Ediciones Abya-yala, 2000.
- López Morales, Humberto. Métodos de Investigación Lingüística. Ediciones Colegio de España. (ECE). Salamanca. 1994.
- Moreno F., Francisco. Metodología Sociolingüística. Edit. Gredos. Madrid. 1990.
- Panorama de la Lingüística Moderna de la Universidad de Cambridge. IV. El Lenguaje contexto socio-cultural. Madrid. 1992.

MORENO. Juan. Curso universitario lingüística general II: semántica, pragmática, morfología y fonología, Madrid, Editorial Síntesis, 2000.

REYES. Graciela. El abecé de la pragmática, 9na edición, Madrid, Arco/libros S. L. 2011.

RUÍZ, Leonor. La fraseología del español coloquial. Barcelona. Ariel. 1998.

SEARLE. Jhon. Actos de habla: ensayo de filosofía del lenguaje, 4 edición, Madrid, Cátedra, 1994. 49 p.

SILVA. Carmen. Sociolingüística y Pragmática del español, Washington, D. C., University Press, 2001.

SPERBER, D. y WILSON, D. La teoría de la relevancia. En Revista de Investigación Lingüística. 2004. Vol. 7. no. p. 233-282.

COLOQUIO DEL PROGRAMA EDICE. (1: 6-8 septiembre, 2002: Estocolmo). Actas del I Congreso. "La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes". Estocolmo: Universidad de Estocolmo, 2002. 398 p. actualizado en mayo 15 de 2011. Disponible en internet: <http://edice.org/cosoprag/>

COLOQUIO DEL PROGRAMA EDICE. (2: 8-10, marzo, 2004: Costa Rica). Actas del II Congreso. "Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: Perspectivas teóricas y metodológicas". Estocolmo y Costa Rica: Universidad de Costa Rica, 2004. 450 p. actualizado en mayo 15 de 2011. Disponible en internet: <http://edice.org/cosoprag/>

COLOQUIO DEL PROGRAMA EDICE. (3: 22-26, noviembre, 2006: Valencia). Actas del III Congreso. "Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral": Universidad de Valencia, 2006. 810 p. actualizado en junio 24 de 2011. Disponible en internet: <http://edice.org/cosoprag/>

COLOQUIO DEL PROGRAMA EDICE. (4: 6-8, septiembre, 2008: Estocolmo). Actas del IV Congreso. "(Des) cortesía en español. Espacios teóricos y metodológicos para su estudio": Universidad de Estocolmo, 2008. 744 p, actualizado en junio 24 de 2011. Disponible en internet: <http://edice.org/cosoprag/>

COLOQUIO DEL PROGRAMA EDICE. (5: 6-10, diciembre, 2010: Barranquilla, Colombia). Material inédito tomado de las ponencias del V coloquio sobre cortesía: Universidad del Atlántico, 2010. 175 p, actualizado en mayo 15 de 2011. Disponible en internet: <http://edice.org/cosoprag/>

ANEXOS

ANEXO N° 1.
FORMATO DE ENTREVISTA CON PREGUNTAS ABIERTAS

1. ¿En cuál de los servicios que ofrece el almacén te desempeñas?
2. ¿Qué funciones desempeñas en tu área laboral?
3. ¿En cuáles de los servicios que ofrece el almacén te desempeñas con mayor facilidad?
4. De acuerdo al oficio que usted desempeña dentro de este almacén ¿Cuál es su formación académica?
5. ¿Cuál es tu fecha de nacimiento?
6. ¿Con qué género te identificas?
7. ¿En qué lugar de Colombia naciste?
8. ¿Cuántos años tienes de residir en la ciudad de cartagena?
9. ¿En qué barrio de la ciudad resides? ¿Dónde se encuentra ubicado?
10. ¿Cuál es tu estado civil actual?
11. ¿Qué tipo de relación mantienes con tus compañeros dentro del lugar de trabajo?
12. ¿Qué tipo de relación mantienes con tus compañeros fuera del lugar de trabajo?
13. ¿Cuáles son las palabras más comunes que utilizas más utilizas para llamar o tratar a tus compañeros de trabajo?
14. ¿Qué tipo de expresiones utilizas para reclamarle a un compañero de trabajo por algo que salió mal?
15. ¿Cuál es el trato con tu superior/inferior?
16. ¿Cómo calificas este tipo de relación?

ANEXO N° 2.
INFORMACIÓN SOCIAL DE LOS TRABAJADORES

INFORMANTES	EDAD	SEXO/GÉNERO	NIVEL EDUCATIVO	PROCEDENCIA REGIONAL	PROCEDE NCIA SOCIAL
Jhon Jairo Flórez Taborda	42 años	Masculino	Bachiller	Anserma-Caldas ¹⁶	Barrio el Rubí (estrato 4)
Jorge Luis Morales Alvarado	31 años	Masculino	Profesional	Cartagena-Bolívar	Barrio Villa Rosita (estrato 2)
Ramón Morales Pestana	54 años	Masculino	Técnico	Cartagena-Bolívar	Barrio Canapote (estrato 1)
Edwin Morales	31 años	Masculino	Técnico	Cartagena-Bolívar	Barrio Canapote (estrato 1)
Wilman José Gamarra Vergara	50 años	Masculino	Bachiller	El Carmen de Bolívar ¹⁷	Barrio Vista Hermosa (estrato 1)
Jorge Luis Morales Pestana	36 años	Masculino	Bachiller	Cartagena-Bolívar	Barrio Paseo Bolívar (estrato 2)
Ricardo Amaya Valencia	41 años	Masculino	Primaria	Palmira-Valle ¹⁸	Barrio Escallonvilla (estrato 2)
José Francisco Zabaleta Berrío	23 años	Masculino	Técnico	María la baja-Bolívar ¹⁹	Barrio Camino del Medio (estrato 1)

¹⁶ Reside en la ciudad de Cartagena desde hace 35 años

¹⁷ Reside en la ciudad de Cartagena desde hace 36 años

¹⁸ Reside en la ciudad de Cartagena desde hace 20 años

¹⁹ Reside en la ciudad de Cartagena desde hace 4 años

Jhonathan De Avila	27 años	Masculino	Técnico	Cartagena-Bolívar	Barrio Olaya (estrato 1)
Jeison Monrroy Castro	35 años	Masculino	Primaria	Sincerín-Bolívar ²⁰	Barrio El Pozón (estrato 1)
Jair	42 años	Masculino	Bachiller	Hunguías-Chocó	Luis Carlos Galán (estrato 1)
Manuel	25 años	Masculino	Profesional	Cartagena	Barrio Canapote (estrato 1)
Germán	41 años	Masculino	Técnico	Medellín-Antioquia ²¹	Barrio El Rubí (estrato 4)

²⁰ Reside en la ciudad de Cartagena desde hace 11 años

²¹ Reside en la ciudad de Cartagena desde hace 22 años

ANEXO N° 3.
CLASIFICACIÓN DE LOS ACTOS DE HABLA SEGÚN SEARLE

CLASIFICACIÓN DE LOS ACTOS DE HABLA SEGÚN SEARLE				
Actos de habla asertivos o representativos	Actos de habla compromisivos	Actos de habla directivos	Actos de habla expresivos	Actos de habla declarativos
<p><i>A: Ese disco le gusta a la gente de los pueblos yo soy de pueblo esa música me la ponen en una fiesta y levanto a trompa al que me ponga esa música.</i></p>	<p><i>H- uno llega y es uhh ahh, vengo en cualquier momento y está uhh ahh, nojoda Cindy acabaste de almorzar ahora mismo, voy a hablar con la vieja Obeida que te eche un poquito más de comida, más arroz aquí a la jovencita presente le está dando hambre temprano, si que le echen más comida.</i></p>	<p><i>B: ombe (martillan golpean algo por varios segundos) Jairo: no joda ramón Ramón: dame eso.</i></p>	<p><i>Cachaco vente pa ca ombe y américa vente pa ca ombe que boro.</i></p>	
<p><i>B: ay no joda un buen cliente como tu.... Una falla que carajo ¿:....tengo hambre espérate.</i></p>		<p><i>¿: eeechee ya está bueno ya apaga esa vaina.</i></p>	<p><i>Erda sí, ahora tiene un bajón pero después que comió por que Ahí sí habló con hambre Saya:.....jajajajaja si si si Yair: porque si</i></p>	

			<p>estuviera con las pilas puestas apenas comió</p> <p>Saya: apenas comió no, que borracho y harto</p> <p>..... Cuando Estaba borracho solamente, lo veías tu....</p> <p>Yair: erda pero ahora..</p>	
<p>Erda sí, ahora tiene un bajón pero después que comió por que</p> <p>Ahí sí habló con hambre</p> <p>Saya:.....jajajajaja si si si</p> <p>Yair: porque si estuviera con las pilas puestas apenas comió</p> <p>Saya: apenas comió no, que borracho y harto</p> <p>..... Cuando Estaba borracho solamente, lo veías tu....</p> <p>Yair: erda pero ahora..</p>		<p>Cachaco vente pa ca ombe y américa vente pa ca ombe que boro.</p>	<p>¿: eeechee ya está bueno ya apaga esa vaina.</p>	
<p>P- ey yo vengo acá de parte del papo.</p>		<p>A: al John marica pregúntale al Ramón.....ya yo creo que se reconciliaron....</p>	<p>A: eche compra, compra</p> <p>.....buscando compra</p> <p>Ve ve</p> <p>.....buscando compra.</p>	
<p>A: al John marica pregúntale al Ramón.....ya yo creo que se reconciliaron...</p>		<p>J- no te ha invitado ni al pueblo ni nada.</p>	<p>A: ven acá ven acá</p> <p>Te quito la silla perro hijueputa.</p>	

<p>H- eso no está en mi vocabulario, yo tengo un vocabulario muy fino, esas palabras no las digo yo, yo nunca he puesto esas palabras en mi boca, no sé ni cómo se dirá.</p>		<p>J- ahh a buscar el separador?, pero el marica ese quedó que me llamaba.</p>	<p>Hubiese dicho que no pa que veas tu que le zumbaba una botella de aquí pa ya.</p>	
<p>J- ahh a buscar el separador?, pero el marica ese quedó que me llamaba.</p>		<p>A: qué ramón? (haciendo un gesto de espera hacia su interlocutor) Ramón: , vete, vete, vete. Qué tanto me sigues. Que cuando tú me tienes el ojo atrás yo te dije algo a ti. . Eche marica, ahora por que estas. Ya regálame eso, regálame los cinco barras. hijueputa, tu tienes plata hoy y yo estoy todo envolatado. Mierda homero.</p>	<p>F- acepta al pelao ombe, que es que cule elegancia.</p>	
<p>A: me voy a volver viejo con esto. Ahora que venga acá John le voy a zampar esto, pa que respete. Coge golpe coge viejo.</p>		<p>H- Cuando podía... o cuando lo dejaban porque ya no puede, con ese cule candaíto que se puso, un candao yale,</p>	<p>H- te dí 2 de 2000, nojoda este el billete del almuerzo, Dios te bendiga de todos modos. Jhon tu pagaste la chicha?.</p>	

		chiquitico pero mejor dicho. Ey ven acá vamos pal, pal... cumpleaños.		
<p>A: qué ramón? (haciendo un gesto de espera hacia su interlocutor)</p> <p>Ramón: , vete, vete, vete. Qué tanto me sigues.</p> <p>Que cuando tú me tienes el ojo atrás yo te dije algo a ti. . Eche marica.</p> <p>ahora por que estas. Ya regálame eso, regálame los cinco barras. hijueputa, tu tienes plata hoy y yo estoy todo envolatado.</p> <p>Mierda homero.</p>		<p>J- llámalo a ve llámalo, llámalo enseguida. ya lo llamaste?</p>	<p>A: Si te agarraste de ahí, perdiste. Te agarraste de ahí, perdihte. Yo dije no quiero que te agarres de ahí. Si te agarraste perdihte.</p> <p>Ve, quédate allí, ya pa que juegas.</p> <p>No joda maricón de mierda.</p> <p>Noooo, no jodaaaaa, desde cuando no te volteas con el doble blanco ahí, pila de mierda. . No, no jodaaaaa (risas), carajooooo, echee. Es que yo le digo estás botando de cuatro y después otra vez va a montar. Por eso, es que yo se él va a salir suave. Échalo suave. No sabe na' lo que lleva ahí. No sabe ni lo que lleva el otro. Ni el sabe lo que lleva ahí, lleva dos cuatro.</p>	
<p>H- Cuando podía... o cuando lo dejaban porque ya no puede, con ese cule candaíto que se puso, un</p>		<p>H- Sí, en la zona alta del pozón donde llueve y el agua te da por la barriga, cómo</p>	<p>N- erdaaaa.</p>	

candao yale, chiquitico pero mejor dicho. Ey ven acá vamos pal, pal... cumpleaños.		así no te vayas, espera el chocolate, el panvete, el chocolargate.		
P- espérate ahí voy ah...		A: ven acá ven acá Te quito la silla perro hijueputa.	H- no ese no es patrón mío, somos socios, si no lo pongo a pasar cable, el del flow soy yo.	
A: te van a cascar jajajaja. Trabajador: nombre. A: jajaja.		J- pero ven acá. cómo así tu acaso vas a llevar a blanca, tienes dólares.	A: me cabrea, me cabrea porque no escuchabas, que que, que que, a cincuenta pati y treinta este.	
H- si es que ya yo estoy cambiando mi vida, cuando yo te invitaba tu no querías ir, yo me hago el difícil, tu sabes que no soy un chico fácil.		H- quién te pidió?, el que te pidió que pague ahí.	H- family, nojoda estás cansao, no llevas ni una hora trabajando y estás cansao, que papa! estoy aquí hablando con la hembra, hablando del compromiso.	
H- Sí, en la zona alta del pozón donde llueve y el agua te da por la barriga, como así no te vayas, espera el chocolate, el panvete, el chocolargate.		F- acepta al pelao ombe, que es que cule elegancia.	Erda sí, ahora tiene un bajón pero después que comió por que Ahí sí habló con hambre Saya:..... jajajajaja si si si Yair: porque si estuviera con las pilas puestas apenas comió Saya: apenas	

			comió no, que borracho y harto Cuando Estaba borracho solamente, lo veías tu.... Yair: erda pero ahora..	
R- ah blanca, allá te oigo a ti		H- a ti te dan permiso?, vas conmigo, tu no eres un macho?		
J- oye sabes que yo estoy tirándole teléfono a este man y no me contesta que me va a conseguir la dirección, la Villadiego, la de Villadiego. ey esto no se puede golpear porque si no es el desastre.		H- no ese marío tuyo no te deja salir, tienes que decirme cuando estás desocupada, cuando no estás desocupada, cuando quieres salir conmigo. Venga está hablando con el nuevo administrador papa, no está hablando con cualquiera persona aquí, administrador y gerente y muy pronto propietario, pronto la hembra, todavía.		
R- él dice que mira lo que perdí yo por mi mala cabeza, mala		D: y vedle la otra (entre risas). Es una		

cabeza!, que cule cabezón que se manda, nojoda...		Gueva, verdá. A: Ese hijueputa. Tu eres marica, tu eres marica-ten cuidado que te paso, cuidado te paso.		
N- como la legal.		H- ajá y la de la sobrina qué.		
J- mira ella vive allá en montería y no conoce la mosca elegante		A: Ataca a tu compañero, eche, culo de gueba.		
¿: ya lo gafnoteó Iván: ah estas tomando.... ¿: uyyyy ya lo gafnoteo ya.		D: Jonathan, sino ganas esta no gana ninguna. Como llores te casco. B: Ajá, Jonathan, entonces cuál es tu mariquera. ?: Erda, Jonathan, hijueputa, no joda.		
R- él iba y que decidido y entonces se ponía era a comer galleta con cebolla y ajo y ají y vaina pa que le diera ánimo y no le dio na.		C- el cuñaíto?		
H- quien te pidió?, el que te pidió que pague ahí.		V: ajá homero, 4 por 6?...		

<p>H- <i>si no era mía, yo, yo, pa joderte, si por eso es que pregunto porque el que andaba detrás de ella era otro.</i></p>		<p>H- <i>van pa playa mañana?, nombe pa que después digan que yo soy el novio.</i></p>		
<p>B: <i>Ese es bruto y medio. Ese es bárbaro²² voltearse con doble W. (...)</i></p>		<p>H- <i>te dí 2 de 2000, nojoda este el billete del almuerzo, Dios te bendiga de todos modos. Jhon tu pagaste la chicha?</i></p>		
<p>H- <i>yo estoy mondao.</i></p>		<p>A: <i>Si te agarraste de ahí, perdiste. Te agarraste de ahí, perdihte. Yo dije no quiero que te agarres de ahí. Si te agarraste perdihte. Ve, quédate allí, ya pa que juegas. No joda maricón de mierda. Noooo, no jodaaaa, desde cuando no te volteas con el doble blanco ahí, pila de mierda. . No, no jodaaaa (risas), carajoooo, echee. Es que</i></p>		

²² Risas.

		yo le digo estás botando de cuatro y después otra vez va a montar. Por eso, es que yo se él va a salir suave. Échalo suave. No sabe na' lo que lleva ahí. No sabe ni lo que lleva el otro. Ni el sabe lo que lleva ahí, lleva dos cuatro.		
A: no gana ni con esta, ni con la otra. Este partí(d) o es jopo ²³ ni una mierda.		J- que tu que le dañaste el parche a él?		
H- no ese marío tuyo no te deja salir. tienes que decirme cuando estás desocupada, cuando no estás desocupada, cuando quieres salir conmigo. Venga está hablando con el nuevo administrador papa, no está hablando con cualquiera persona aquí, administrador y gerente y muy pronto		R- yo no le dañé nada, no le dañé nada, el problema fue porque el no se decidió, cierto?		

²³ Risas.

propietario, pronto la hembra, todavía.				
H- osea que te quedé debiendo, mira tu esa vaina.		R- mira vamos, vamos, que miedo cogió, cogió miedo, mira le tiene miedo a blanca.		
H- siempre le digo, nunca está desocupá o no anda es con ese candaíto pa arriba y pa abajo.		H- cógela suave que estoy con la hembra acá, eche.		
D: y vedle la otra (entre risas). Es una Gueva, verdá. A: Ese hijueputa. Tu eres marica, tu eres marica- ten cuidado que te paso, cuidado te paso.		H- cuál homero? Respete! que estoy aquí delante de la hembra.		
H- no porque estamos aquí entre confianza ya.		A: mira pa veh cuál es el machito que entra allá, que no veh,? que está ciego el hijueputa, que dale, dale tu. Trabajador: al revés. Ramón: qué monda es la que veh tu?		
J- con doble		A: Coge tus		

llave.		hijueputas zapatos que voy a echarlos a la basura. ¿?: - sigue cantando-		
A: Ataca a tu compañero, eche, culo de gueba.		4. C: Habla, maricón. Di algo perro hijueputa. 5. D: Hey, hey, hey, marica.		
H- eso na más lo sabe el cuñaíto.		H- ahora le cobras a Cindy oíste.		
H- ese candao lo abro yo.		21. D: Tronco de leche. (5 seg. En silencio) a este hay que embalsamarlo. 22. C: Si quieres lo embalsamo y le hago una estatua, ahí. (risas)		
H- que falta de confianza, vea el cuñaíto también.		41. A: Hazte el marica y te va a mamar tu culo de ahohca, es lo que es. (risas). Culo de pasá se va a llevá. (risas).		
D: Jonathan, si no ganas esta no		45. A: A espaturra así.		

<p>gana ninguna. Como llores te casco. B: Ajá, Jonathan, entonces cuál es tu mariguera. ?: Erda, Jonathan, hijueputa, no joda.</p>		<p>Cómo te vas a espaturra así. Si,si,si. (en silencio segundos). Se agarra. No joda. Pa' que rehpete. No tienes na'. No tienes na'. No jodaaaa.</p>		
<p>J- mira ya llegó la cuatro puertas ve.</p>		<p>H- family, nojoda estás cansao. no llevas ni una hora trabajando y estás cansao, que papa estoy aquí hablando con la hembra, hablando del compromiso.</p>		
<p>B: Esta era para ganarla nosotros. La verdad tu eres culo de gueba, tu solito perdiste (risas de los demás). Perdiste tú solo.</p>				
<p>H- van pa playa mañana?, nombre pa que después digan que yo soy el novio.</p>				
<p>H- te dí 2 de 2000, nojoda este el billete del almuerzo, Dios te</p>				

<i>bendiga de todos modos. Jhon tu pagaste la chicha?</i>				
H- uso la vaina maluca esa.				
<p>A: Si te agarraste de ahí, perdiste. Te agarraste de ahí, perdihte. Yo dije no quiero que te agarres de ahí. Si te agarraste perdihte. Ve, quédate allí, ya pa que juegas. No joda maricón de mierda. Noooo, no jodaaaa, desde cuando no te volteas con el doble blanco ahí, pila de mierda. . No, no jodaaaa (risas), carajoooo, echee. Es que yo le digo estás botando de cuatro y después otra vez va a montar. Por eso, es que yo se él va a salir suave. Échalo suave. No sabe na' lo que lleva ahí. No sabe ni lo que lleva el otro. Ni el sabe lo que lleva ahí, lleva dos cuatro.</p>				
A: Bah a saber tú,				

no joda. Él no juega , es mierda (risas). Pensé que ha aprendido, el no ha aprendido a jugar.				
H- uno llega y es uhh ahh, vengo en cualquier momento y está uhh ahh, nojoda Cindy acabaste de almorzar ahora mismo , voy a hablar con la vieja Obeida que te eche un poquito más de comida, más arroz aquí a la jovencita presente le está dando hambre temprano, si que le echen más comida.				
P- tu aspiras es pal monte tu no aspiras pa la ciudad, vas a montar es un chiquero de puerco ahí, de gallina.				
R- yo no le dañé nada, no le dañé nada, el problema fue porque el no se decidió, cierto?				
?: Marica, es marica, es marica.				

A: Es marica, es marica.				
J- se acuerda de todo, eso si le debes 100 pesos de uff.				
H- ya yo tengo la finca, estoy esperando que las cabronas empiecen a producir ya.				
R- mira vamos, vamos, que miedo cogió, cogió miedo, mira le tiene miedo a blanca.				
A: Como el Yair, ahhhh, compañero, ahhh. Sanguinario, sanguinario. Jijiji				
H- 5000 barras, yo me tomé 3.				
B: Es que hablas mierda, Ramón.				
H- cógela suave que estoy con la hembrita acá, eche.				
H- cual homero?				

<i>respete que estoy aquí delante de la hembra.</i>				
<i>H- no ese no es patrón mío, somos socios, si no lo pongo a pasar cable, el del flow soy yo.</i>				
<i>J- hey van pa playa mañana no te han invitao.</i>				
<i>H- nombe a pagá pato allá</i>				
<i>A: Te vas a ganah un culo de cahnata, cara de verga.</i>				
<i>A: Coge tus hijueputas zapatos que voy a echarlos a la basura. ¿?: - sigue cantando-</i>				
<i>21. D: Tronco de leche. (5 seg. En silencio) a este hay que embalsamarlo. 22. C: Si quieres lo embalsamo y le hago una estatua, ahí. (risas)</i>				

45. A: A espaturra así. Como te vas a espaturra así. Si, si, si. (en silencio segundos). Se agarra. No joda. Pa' que rehpete. No tienes na'. No tienes na'. No jodaaaa.				
R- ah le tenías, ya pa que.				
H- porque era inofensivo ya, pero es todo lo contrario, de inofensivo no tengo nada ahora.				
E- ahí hay algo, ahí hay algo.				
H- tu sabes que yo no soy un chico fácil, somos los dos socios toca ya.				
H- ya empezó a parí, ey ya comenzó a parí, estás jodío ramón. No aprovechaste la subasta que había aquí.				
H- estaba regalando chicha				

<i>aquí a diestra y siniestra.</i>				
<i>H- family, nojoda estás cansao, no llevas ni una hora trabajando y estás cansao, que papa estoy aquí hablando con la hembra, hablando del compromiso.</i>				
<i>H- tu no cogiste, estás jodío.</i>				

ANEXO N° 4.
CLASIFICACIÓN DE LOS TIPOS DE ACTOS DE HABLA

Actos de Habla Asertivos o Representativos				
Aseverativos	Informativos	Responsivos	Disputativos	Disentivos
<i>A: Ese disco le gusta a la gente de los pueblos.</i>	<i>P- ey yo vengo acá de parte del papo.</i>	<i>Saya: apenas comió no, que borracho y harto Cuando Estaba borracho solamente, lo veías tu.... Yair: erda pero ahora..</i>	<i>yo soy de pueblo esa música me la ponen en una fiesta y levanto a trompa al que me ponga esa música.</i>	<i>H- van pa playa mañana?, nombre pa que después digan que yo soy el novio.</i>
<i>B: ay no joda un buen cliente como tu.... Una falla que carajo ¿:....tengo hambre espérate.</i>	<i>A: al John marica pregúntale al Ramón.....ya yo creo que se reconciliaron...</i>	<i>H- no porque estamos aquí entre confianza ya.</i>	<i>J- ahh a buscar el separador?, pero el marica ese quedó que me llamaba.</i>	
<i>Erda sí, ahora tiene un bajón pero después que comió por que Ahí sí habló con hambre Saya:.....jajajajaja si si si Yair: porque si estuviera con las pilas puestas apenas comió</i>	<i>ey esto no se puede golpear porque si no es el desastre.</i>	<i>H- tu no cogiste, estás jodío.</i>	<i>A: qué ramón? (haciendo un gesto de espera hacia su interlocutor) Ramón: , vete, vete, vete. Qué tanto me sigues. Que cuando tú me tienes el ojo atrás yo te dije algo a ti. . Eche marica.</i>	
<i>H- eso no está en mi vocabulario, yo tengo un vocabulario</i>	<i>J- mira ya llegó la cuatro puertas ve.</i>		<i>H- osea que te quedé debiendo, mira tu esa vaina.</i>	

<i>muy fino, esas palabras no las digo yo, yo nunca he puesto esas palabras en mi boca, no sé ni cómo se dirá.</i>				
<i>A: me voy a volver viejo con esto. Ahora que venga acá John le voy a zampar esto, pa que respete. Coge golpe coge viejo.</i>	<i>A: Te vas a ganah un culo de cahnata, cara de verga.</i>		<i>H- que falta de confianza, vea el cuñaíto también.</i>	
<i>ahora por que estas. Ya regálame eso, regálame los cinco barras. hijueputa, tu tienes plata hoy y yo estoy todo envolatado. Mierda homero.</i>	<i>R- ah le tenías, ya pa que. No aprovechaste la subasta que había aquí.</i>		<i>B: Esta era para ganarla nosotros.</i>	
<i>H- Cuando podía... o cuando lo dejaban porque ya no puede, con ese cule candaíto que se puso, un candao yale, chiquitico pero mejor dicho. Ey ven acá vamos pal, pal... cumpleaños.</i>			<i>Te agarraste de ahí, perdihte. Yo dije no quiero que te agarres de ahí. Si te agarraste perdihte. Ve, quédate allí, ya pa que juegas. No joda maricón de mierda. Noooo, no jodaaaa, desde cuando no te</i>	

			<p>volteas con el doble blanco ahí, pila de mierda. . No, no jodaaaa (risas), carajoooo, echee. Es que yo le digo estás botando de cuatro y después otra vez va a montar. 11</p>	
<p>P- espérate ahí voy ah...</p>			<p>R- yo no le dañé nada, no le dañé nada.</p>	
<p>A: te van a cascar jajajaja.</p>			<p>estás jodío ramón.</p>	
<p>Trabajador: nombre.</p>				
<p>H- si es que ya yo estoy cambiando mi vida, cuando yo te invitaba tu no querías ir, yo me hago el difícil, tu sabes que no soy un chico fácil.</p>				
<p>H- Sí, en la zona alta del pozón donde llueve y el agua te da por la barriga, como así no te vayas,</p>				

espera el chocolate, el panvete, el chocolargate.				
R- ah blanca, allá te oigo a ti				
J- oye sabes que yo estoy tirándole teléfono a este man y no me contesta que me va a conseguir la dirección, la Villadiego, la de Villadiego.				
R- él dice que mira lo que perdí yo por mi mala cabeza, mala cabeza!, que cule cabezón que se manda, nojoda...				
N- como la legal.				
J- mira ella vive allá en montería y no conoce la mosca elegante				
¿: ya lo gafnoteó Iván: ah estas tomando.... ¿: uyyyy ya lo gafnoteo ya.				

<p>R- él iba y que decidido y entonces se ponía era a comer galleta con cebolla y ajo y ají y vaina pa que le diera ánimo y no le dio na.</p>				
<p>H- quien te pidió?, el que te pidió que pague ahí.</p>				
<p>H- si no era mía, yo, yo, pa joderte, si por eso es que pregunto porque el que andaba detrás de ella era otro.</p>				
<p>B: Ese es bruto y medio. Ese es bárbaro²⁴ voltearse con doble W.</p>				
<p>H- yo estoy mondao.</p>				
<p>A: no gana ni con esta, ni con la otra. Este partí(d) o es jopo</p>				

²⁴ Risas.

ni una mierda.				
<p>H- no ese marío tuyo no te deja salir, tienes que decirme cuando estás desocupada, cuando no estás desocupada, cuando quieres salir conmigo. Venga está hablando con el nuevo administrador papa, no está hablando con cualquiera persona aquí, administrador y gerente y muy pronto propietario, pronto la hembra, todavía.</p>				
<p>H- siempre le digo, nunca está desocupá o no anda es con ese candaíto pa arriba y pa abajo.</p>				
<p>D: y vedle la otra (entre risas). Es una Gueva, verdá. A: Ese hijueputa. Tu eres marica, tu eres marica- ten cuidado que</p>				

te paso, cuidado te paso.				
J- con doble llave.				
A: Ataca a tu compañero, eche, culo de gueba.				
H- eso na más lo sabe el cuñaíto.				
H- ese candao lo abro yo.				
D: Jonathan, si no ganas esta no gana ninguna. Como llores te casco. B: Ajá, Jonathan, entonces cuál es tu mariquera. ?: Erda, Jonathan, hijueputa, no joda.				
La verdad tu eres culo de gueba, tu solito perdiste (risas de los demás). Perdiste tú solo.				
H- te dí 2 de 2000, nojoda este el billete del almuerzo,				

Dios te bendiga de todos modos. Jhon tu pagaste la chicha?				
H- uso la vaina maluca esa.				
A: Si te agarraste de ahí, perdiste.				
Por eso, es que yo se él va a salir suave. Échalo suave. No sabe na' lo que lleva ahí. No sabe ni lo que lleva el otro. Ni el sabe lo que lleva ahí, lleva dos cuatro.				
A: Bah a saber tú, no joda. Él no juega, es mierda (risas). Pensé que ha aprendido, el no ha aprendido a jugar.				
H- uno llega y es uhh ahh, vengo en cualquier momento y está uhh ahh, nojoda Cindy acabaste de almorzar ahora mismo, voy a hablar con la vieja Obeida				

<p>que te eche un poquito más de comida, más arroz aquí a la jovencita presente le está dando hambre temprano, si que le echen más comida.</p> <p>P- tu aspiras es pal monte tu no aspiras pa la ciudad, vas a montar es un chiquero de puerco ahí, de gallina.</p>				
<p>el problema fue porque el no se decidió, cierto?</p>				
<p>?: Marica, es marica, es marica. A: Es marica, es marica.</p>				
<p>J- se acuerda de todo, eso si le debes 100 pesos de uff.</p>				
<p>H- ya yo tengo la finca, estoy esperando que las cabronas empiecen a producir ya.</p>				
<p>R- mira vamos,</p>				

vamos, que miedo cogió, cogió miedo, mira le tiene miedo a blanca.				
A: Como el Yair, ahhhh, compañero, ahhh. Sanguinario, sanguinario. Jijiji				
H- 5000 barras, yo me tomé 3.				
B: Es que hablas mierda, Ramón.				
H- cógela suave que estoy con la hembrita acá, eche.				
H- cuál homero? respete que estoy aquí delante de la hembrita.				
H- no ese no es patrón mío, somos socios, si no lo pongo a pasar cable, el del flow soy yo.				
J- hey van pa playa mañana no te han				

<i>invítalo.</i>				
<i>H- nombre a pagá pato allá.</i>				
<i>A: Coge tus hijueputas zapatos que voy a echarlos a la basura. ¿?: - sigue cantando-</i>				
<i>21. D: Tronco de leche. (5 seg. En silencio) a este hay que embalsamarlo. 22. C: Si quieres lo embalsamo y le hago una estatua, ahí. (risas)</i>				
<i>45. A: A espaturra así. Como te vas a espaturra así. Si,si,si. (en silencio segundos). Se agarra. No joda. Pa' que rehpete. No tienes na'. No tienes na'. No jodaaaa. 4</i>				
<i>H- porque era inofensivo ya, pero es todo lo contrario, de inofensivo no tengo nada</i>				

ahora.				
E- ahí hay algo, ahí hay algo.				
H- tu sabes que yo no soy un chico fácil, somos los dos socios toca ya.				
H- ya empezó a parí, ey ya comenzó a parí.				
H- estaba regalando chicha aquí a diestra y siniestra.				
H- family, nojoda estás cansao, no llevas ni una hora trabajando y estás cansao, que papa estoy aquí hablando con la hembra, hablando del compromiso.				

Actos de habla Compromisivos	
Promesas	Ofertas
H- uno llega y es uhh ahh, vengo en cualquier momento y está uhh ahh, nojoda Cindy acabaste de almorzar ahora mismo, voy a hablar con la vieja Obeida que te eche un poquito más de comida, más	

arroz aquí a la jovencita presente le está dando hambre temprano, si que le echen más comida.	
---	--

Actos de Habla Directivos			
Requeridores	Interrogativos	Conminatorios	Admonitorios
Cachaco vente pa ca ombe y américa vente pa ca ombe que boro 3.	J- no te ha invitado ni al pueblo ni nada.	B: ombe (martillan golpean algo por varios segundos) Jairo: no joda ramón Ramón: dame eso.	A: al John marica pregúntale al Ramón..... ya yo creo que se reconciliaron....
Que cuando tú me tienes el ojo atrás yo te dije algo a ti. . Eche marica, ahora por que estas. Ya, regálame eso, regálame los cinco barras. 2 hijueputa, tu tienes plata hoy y yo estoy todo envolatado. Mierda homero.	J- ahh a buscar el separador? , pero el marica ese quedó que me llamaba.	¿: eeechee ya está bueno ya apaga esa vaina.	D: Jonathan, sino ganas esta no gana ninguna. Como llores te casco.
J- llámalo a ve llámalo, llámalo enseguida...	A: qué ramón? (haciendo un gesto de espera hacia su interlocutor) Ramón: , vete, vete, vete. Qué tanto me sigues.	A: Ataca a tu compañero, eche, culo de gueba.	H- ahora le cobras a Cindy oíste.
H- Sí, en la zona alta del pozón donde llueve y el agua te da por la barriga, cómo así no te vayas, espera el chocolate, el panvete, el	H- Cuando podía... o cuando lo dejaban porque ya no puede, con ese cule candaíto que se puso, un candao yale, chiquitico pero mejor dicho. Ey ven	A: Si te agarraste de ahí, perdiste. Te agarraste de ahí, perdihte. Yo dije no quiero que te agarres de ahí. Si te agarraste perdihte. Ve, quédate allí, ya	21. D: Tronco de leche. (5 seg. En silencio) a este hay que embalsamarlo. 22. C: Si quieres lo embalsamo y le hago una estatua, ahí. (risas)

chocolargate.	acá vamos pal, pal... cumpleaños.	pa que juegas. No joda maricón de mierda. Nooooo, no jodaaaa, desde cuando no te volteas con el doble blanco ahí, pila de mierda. . No, no jodaaaa (risas), carajoooo, echee. Es que yo le digo estás botando de cuatro y después otra vez va a montar. Por eso, es que yo se él va a salir suave. Échalo suave. No sabe na' lo que lleva ahí. No sabe ni lo que lleva el otro. Ni el sabe lo que lleva ahí, lleva dos cuatro.	
A: ven acá ven acá Te quito la silla perro hijueputa.	ya lo llamaste?	Respete! que estoy aquí delante de la hembrita.	41. A: Hazte el marica y te va a mamar tu culo de ahohca , es lo que es. (risas). Culo de pasá se va a llevá. (risas).
J- pero ven acá.	cómo así tu acaso vas a llevar a blanca, tienes dólares.	A: Coge tus hijueputas zapatos que voy a echarlos a la basura. ¿?: - sigue cantando-	
F- acepta al pelao ombe , que es que cule elegancia.	H- quién te pidió? , el que te pidió que pague ahí.	4. C: Habla, maricón. Di algo perro hijueputa. 2 5. D: Hey, hey, hey, marica.	

H- cógela suave que estoy con la hembra acá, eche.	H- a ti te dan permiso? , vas conmigo, tu no eres un macho?		
H- no ese marío tuyo no te deja salir, tienes que decirme cuando estás desocupada, cuando no estás desocupada, cuando quieres salir conmigo. Venga está hablando con el nuevo administrador papa, no está hablando con cualquiera persona aquí, administrador y gerente y muy pronto propietario, pronto la hembra, todavía.	D: y vedle la otra (entre risas). Es una Gueva, verdad.2 A: Ese hijueputa. Tu eres marica, tu eres marica- ten cuidado que te paso, cuidado te paso.		
R- mira vamos, vamos, que miedo cogió, cogió miedo, mira le tiene miedo a blanca.	H- ajá y la de la sobrina qué.		
	B: Ajá, Jonathan, entonces cuál es tu mariquera. ?: Erda, Jonathan, hijueputa, no joda.		
	C- el cuñaíto?		
	V: ajá homero, 4 por 6?...		

	<i>H- van pa playa mañana?, nombre pa que después digan que yo soy el novio.</i>		
	<i>H- te dí 2 de 2000, nojoda este el billete del almuerzo, Dios te bendiga de todos modos. Jhon tu pagaste la chicha?</i>		
	<i>J- que tu que le dañaste el parche a él?</i>		
	<i>R- yo no le dañé nada, no le dañé nada, el problema fue porque el no se decidió, cierto?</i>		
	<i>H- cuál homero?</i>		
	<i>A: mira pa veh cuál es el machito que entra allá, que no veh,? que está ciego el hijueputa, que dale, dahle tu. Trabajador: al revés. Ramón: qué monda es la que veh tu?</i>		
	<i>45. A: A espaturra así. Cómo te vas a espaturra así. Si,si,si. (en silencio segundos). Se agarra. No joda. Pa' que rehpete. No tienes na'. No tienes na'. No jodaaaa.</i>		

	<p>H- family, nojoda estás cansao. no llevas ni una hora trabajando y estás cansao, que papa estoy aquí hablando con la hembra, hablando del compromiso.</p>		

Actos de Habla Expresivos			
Positivos		Negativos	
Fáticos	Asentivos	Disentivos	Incriminatorios
<p>Cachaco vente pa ca ombe y américa vente pa ca ombe que boro.</p>	<p>F- acepta al pelao ombe, que es que cule elegancia.</p>	<p>Erda sí, ahora tiene un bajón pero después que comió por que Ahí sí habló con hambre Saya:.....jajajajaja si si si Yair: porque si estuviera con las pilas puestas apenas comió Saya: apenas comió no, que borracho y harto Cuando Estaba borracho solamente, lo veías tu.... Yair: erda pero ahora..</p>	<p>A: ven acá ven acá Te quito la silla perro hijueputa.</p>
<p>H- te dí 2 de 2000, nojoda este el billete del almuerzo, Dios te bendiga de todos modos. Jhon tu pagaste la chicha?</p>	<p>Erda sí, ahora tiene un bajón pero después que comió por que Ahí sí habló con hambre Saya:.....jajajajaja si si si Yair: porque si</p>	<p>¿: eeechee ya está bueno ya apaga esa vaina.</p>	<p>A: Si te agarraste de ahí, perdiste. Te agarraste de ahí, perdihte. Yo dije no quiero que te agarres de ahí. Si te agarraste perdihte. Ve, quédate allí,</p>

	<p>estuviera con las pilas puestas apenas comió</p> <p>Saya: apenas comió no, que borracho y hartó</p> <p>..... Cuando Estaba borracho solamente, lo veías tu....</p> <p>Yair: erda pero ahora..</p>		<p>ya pa que juegas. No joda maricón de mierda. Noooo, no jodaaaa, 3 desde cuando no te volteas con el doble blanco ahí, pila de mierda. . No, no jodaaaa (risas), carajoooo, echee. Es que yo le digo estás botando de cuatro y después otra vez va a montar. Por eso, es que yo se él va a salir suave. Échalo suave. No sabe na' lo que lleva ahí. No sabe ni lo que lleva el otro. Ni el sabe lo que lleva ahí, lleva dos cuatro.</p>
<p>H- family, nojoda estás cansao, no llevas ni una hora trabajando y estás cansao, qué papa! estoy aquí hablando con la hembrita, hablando del compromiso.</p>		<p>A: eche compra, comprabuscando compra</p> <p>Ve vebuscando compra.</p>	
		<p>Hubiese dicho que no pa que veas tu que le zumbaba una botella de aquí pa ya.</p>	
		<p>N- erdaaaa.</p>	

		<i>H- no ese no es patrón mío, somos socios, si no lo pongo a pasar cable, el del flow soy yo.</i>	
		<i>A: me cabrea, me cabrea porque no escuchabas, que que, que que, a cincuenta pati y treinta este.</i>	